

Jahresbericht
der Stadtsparkasse Düsseldorf
2018



INHALT

Vorwort Vorstandsvorsitzende 2 – 3

Der Vorstand 4 – 5

Organe und Ausschüsse 6 – 7

Geschäftsjahr 2018 in Zahlen 8 – 15

Journal 16 – 59

Standorte 60 – 65

Tochterunternehmen / Stiftungen 67

Impressum 68

Jahresbericht 2018
der Stadtsparkasse Düsseldorf
194. Geschäftsjahr

Die Stadtsparkasse Düsseldorf
ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts.
Sie ist Mitglied des
Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes
und über diesen dem
Deutschen Sparkassen- und Giroverband
angeschlossen.

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kunden,
liebe Geschäftspartner,

ein anspruchsvolles Geschäftsjahr 2018 liegt hinter uns. Erstmals seit Jahren ist das Wirtschaftswachstum im III. Quartal gesunken. Das IV. Quartal zeigte dann eine stagnierende Entwicklung. Damit ist die deutsche Volkswirtschaft in 2018 nur knapp an einer Rezession vorbeigeschrammt.

Auch in 2018 hat die Europäische Zentralbank ihre Niedrigzinspolitik fortgesetzt. Ein Ende der ultralockeren Geldpolitik lässt sich nicht absehen. Ihre Auswirkung bedeutet eine Belastung unserer Ertragsrechnung in Millionenhöhe. Für betriebswirtschaftlichen Aufwand sorgte auch die Bankenabgabe. Seit ihrer Einführung in 2011 summiert sich der Betrag für die Stadtsparkasse Düsseldorf auf 11,1 Millionen Euro. Allein in 2018 waren es mehr als 2 Millionen Euro.

Regulatorische Vorgaben bedeuten für die Kreditwirtschaft weitere Belastungen. Insbesondere die Umsetzung der EU-Vorschrift MIFID II haben die Anlageberatung komplizierter und aufwendiger gemacht.

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen können wir auf ein gutes Geschäftsjahr 2018 zurückblicken, das viele Erwartungen übertroffen hat:

- Das Kreditneugeschäft hat erstmals die 2 Milliarden Euro-Marke überschritten. Alle Geschäftsfelder im Firmenkunden- und Privatkundengeschäft hatten hieran ihren Anteil.
- Der Kreditbestand stieg von 8,1 Milliarden Euro um 7,6 Prozent auf 8,7 Milliarden Euro.
- Zum Jahresultimo verzeichnete die Stadtsparkasse Düsseldorf erstmals ein Einlagenvolumen von mehr als 9 Milliarden Euro.
- Trotz des spürbaren Geschäftswachstums weisen wir solide Eigenkapitalquoten aus: Die Kernkapitalquote lag am Jahresultimo bei 18,6 Prozent, die Gesamtkapitalquote bei 20,7 Prozent.

Unsere starke Position am wettbewerbsintensiven Bankenstandort Düsseldorf zeigt sich an der Zahl der von uns betreuten Kundenverbindungen im Privat- und Firmenkundengeschäft. In 2018 wurden über 260.000 private Girokonten und über 43.000 Geschäftsgirokonten in unserem Hause geführt. Die Zahl der Wertpapierdepots konnte moderat gesteigert werden und lag bei rd. 50.000.

Immer mehr Kunden unseres Hauses nutzen unser Angebot medialer und digitaler Zugangswege, um ihre Finanztransaktionen abzuschließen. Der digitale Trend verändert das Kundenverhalten. Die klassischen Serviceleistungen (beleghafte Überweisungen oder Ein- und Auszahlungen) erfolgen kaum noch über die Geschäftsstelle. Vor diesem Hintergrund haben wir in 2018 Veränderungen unseres Geschäftsstellennetzes beschlossen. Wir werden künftig weniger personenbesetzte Standorte unterhalten. An allen Standorten, die wir schließen, wird der komplette SB-Service erhalten bleiben. Das Beratungsangebot in unseren Geschäftsstellen werden wir deutlich ausbauen. Der Multikanalansatz wird konsequent für unsere Kunden umgesetzt und dabei das Angebot über unsere Mediale Filiale deutlich ausgebaut. Bereits heute bietet unsere Mediale Filiale ein umfassendes Service- und Produktangebot; fast 50 Serviceleistungen können Kunden abschließen, verschiedene Beratungsprozesse (z. B. Konsumentenkredite, Dispoanpassungen) lassen sich fallabschließend realisieren.

Auch am Ende dieses Veränderungsprozesses wird die Stadtsparkasse Düsseldorf das Kreditinstitut in Düsseldorf sein, das mit Abstand das dichteste Filialnetz unterhalten wird. Außerdem sind 169 Geldautomaten, davon 46 Einzahl- und Auszahlgeräte, 103 SB-Multifunktionsterminals sowie 41 Kontoauszugsdrucker an fast 100 Standorten im Stadtgebiet für unsere Kunden da.

Seit ihrer Gründung hat die Stadtsparkasse Düsseldorf ihre kreditwirtschaftliche Kompetenz mit gesellschaftlicher Verantwortung für Düsseldorf und die Region verbunden.

Allein in 2018 hat die Stadtsparkasse Düsseldorf bürgerschaftliche Aktionen und gesellschaftliches Engagement mit rd. 3 Millionen Euro über Spenden, Stiftungen und Sponsoringmaßnahmen gefördert. Rund 850 Projekte in Schulen, Vereinen, sozialen sowie wissenschaftlichen Einrichtungen und kulturellen Institutionen haben wir unterstützt.

Ein Projekt möchte ich besonders herausstellen: »Pacemaker«! Gemeinsam mit der IHK Düsseldorf, den Stadtwerken Düsseldorf, dem Flughafen Düsseldorf und der Deutschen Telekom haben wir eine Bildungsinitiative ins Leben gerufen, die Düsseldorfer Schulen auf die Digitalisierung vorbereitet. Dabei geht es nicht um die Ausstattung der Schulen mit iPads oder technischen Geräten! Es geht dabei um das Erlernen digitaler Techniken durch externe Coaches. Schüler und Lehrer sind in gleicher Weise Zielgruppe der Bildungsinitiative, die wir zunächst über drei Jahre begleiten. Schon heute gilt »Pacemaker« als Leuchtturm und beispielhaftes Modell für andere Städte im gesamten Bundesgebiet.

Ob Sport oder Brauchtum, Soziales oder Kunst und Kultur, ob Wissenschaft und Forschung oder Schule – wir bewegen viel in Düsseldorf! Und das werden wir auch in Zukunft tun.

Im Namen des Gesamtvorstands bedanke ich mich bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen! Unseren Gremien danken wir für die gute Zusammenarbeit. Unsere Wertschätzung gilt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseres Hauses, die jeden Tag aufs Neue zum Erfolg unserer Stadtsparkasse und zur Zufriedenheit unserer Kunden beitragen.

Mit freundlichen Grüßen
Ihre




Vorstand

KARIN-BRIGITTE GÖBEL
 Vorsitzende des Vorstandes
 Zuständig für die Bereiche:
 Personal
 Revision
 Recht
 Unternehmenskommunikation
 Vorstands-Stab

UWE BAUST
 Mitglied des Vorstandes
 Zuständig für die Bereiche:
 Unternehmenskunden
 Mittelstand
 Immobilienkunden
 Treasury

DR. STEFAN DAHM
 Mitglied des Vorstandes
 Zuständig für die Bereiche:
 Compliance
 Organisation
 Marktfolge Aktiv
 Backoffice
 Gesamtbanksteuerung

DR. MICHAEL MEYER
 Mitglied des Vorstandes
 Zuständig für die Bereiche:
 Privatkundengeschäft
 Private Banking
 Vertriebsmanagement Privatkunden
 IT
 Medialer Vertrieb



DR. STEFAN DAHM

KARIN- BRIGITTE GÖBEL

UWE BAUST

DR. MICHAEL MEYER

Organe und Ausschüsse

VORSTAND

Vorsitzendes Mitglied

Karin-Brigitte Göbel

Mitglieder

Uwe Baust

Dr. Stefan Dahm

Dr. Michael Meyer

VERWALTUNGSRAT

Vorsitzendes Mitglied

Thomas Geisel

Oberbürgermeister

1. stellvertretender Vorsitzender

Rüdiger Gutt

2. stellvertretender Vorsitzender

Markus Raub

Mitglieder

Rüdiger Gutt *

Andreas Hartnigk *

Friedrich G. Conzen *

Bürgermeister

Markus Raub *

Marion Warden

Helga Leibauer *

Wolfgang Scheffler *

Bürgermeister

Monika Lehmhaus *

Ben Klar

Arbeitnehmervertreter

Wilfried Preisendörfer (bis 31.01.19)

Michaela Polgar-Jahn (ab 01.02.19)

Axel Roscher

Rudi Petruschke (bis 31.03.19)

Stephan Hoffmann (ab 01.04.19)

Klaudia Dewenter-Näckel

Dr. Daniel Tiwisina

Stellvertreter

Johannes Eßer *

Olaf Lehne **

Angelika Penack-Bielor *

Klaudia Zepuntke *

Bürgermeisterin

Peter Rasp

Markus Herbert Weske **

Susanne Ott

Mirko Rohloff *

Wolfram Müller-Gehl

Stellvertreter

Detlef Schnierer

Michaela Polgar-Jahn (bis 31.01.19)

Jörg Fischer (ab 01.01.19)

Stephan Hoffmann (bis 31.03.19)

Bettina Braun (ab 01.04.19)

Gerd Lindemann

Ludger Hogenkamp

* Mitglied des Rates der Landeshauptstadt Düsseldorf

** Mitglied des Landtages

HAUPTAUSSCHUSS

Vorsitzendes Mitglied

Thomas Geisel

Oberbürgermeister

1. Stellvertreter

Rüdiger Gutt

Mitglieder

Rüdiger Gutt

Markus Raub

Wolfgang Scheffler Bürgermeister

Wilfried Preisendörfer (bis 31.01.19)

Dr. Daniel Tiwisina (ab 03.04.19)

Axel Roscher

BILANZPRÜFUNGSAUSSCHUSS

Vorsitzendes Mitglied

Wolfgang Scheffler

Bürgermeister

Stellvertreter

Ben Klar (für Herrn Scheffler)

Mitglieder

Friedrich G. Conzen Bürgermeister

Andreas Hartnigk

Helga Leibauer

Monika Lehmhaus

Dr. Daniel Tiwisina

RISIKOAUSSCHUSS

Vorsitzendes Mitglied

Markus Raub

Mitglieder

Rüdiger Gutt stellv. Vorsitzender

Thomas Geisel Oberbürgermeister

Friedrich G. Conzen Bürgermeister

Rudi Petruschke (bis 31.03.19)

Klaudia Dewenter-Näckel (ab 03.04.19)

2. Stellvertreter

Markus Raub

Stellvertreter

Andreas Hartnigk

Helga Leibauer

Monika Lehmhaus

Rudi Petruschke (bis 31.03.19)

Klaudia Dewenter-Näckel (ab 03.04.19)

Dr. Daniel Tiwisina (bis 02.04.19)

Stephan Hoffmann (ab 03.04.19)

1. stellv. Vorsitzende

Helga Leibauer

Stellvertreter

Rüdiger Gutt

Klaudia Dewenter-Näckel

Marion Warden

Markus Raub

Rudi Petruschke (bis 31.03.19)

Stephan Hoffmann (ab 03.04.19)

Stellvertreterin

Helga Leibauer

Stellvertreter

Axel Roscher

Marion Warden

Andreas Hartnigk

Dr. Daniel Tiwisina



GESCHÄFTSJAHR 2018 IN ZAHLEN.

EINLAGEN 10

KREDITBESTAND 11

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 12

ERTRAGSLAGE 14

EINLAGEN

Gesamt (in Mio. €)
 2017 / 8.936
 2018 / 9.176



KREDITBESTAND

Gesamt (in Mio. €)
 2017 / 8.109
 2018 / 8.685



Private Haushalte
 2017 3.639
 2018 3.852



Unternehmen und Selbstständige
 2017 3.776
 2018 4.442



Öffentliche Haushalte / Sonstige
 2017 694
 2018 391



KREDITNEUGESCHÄFT

Gesamt (in Mio. €)



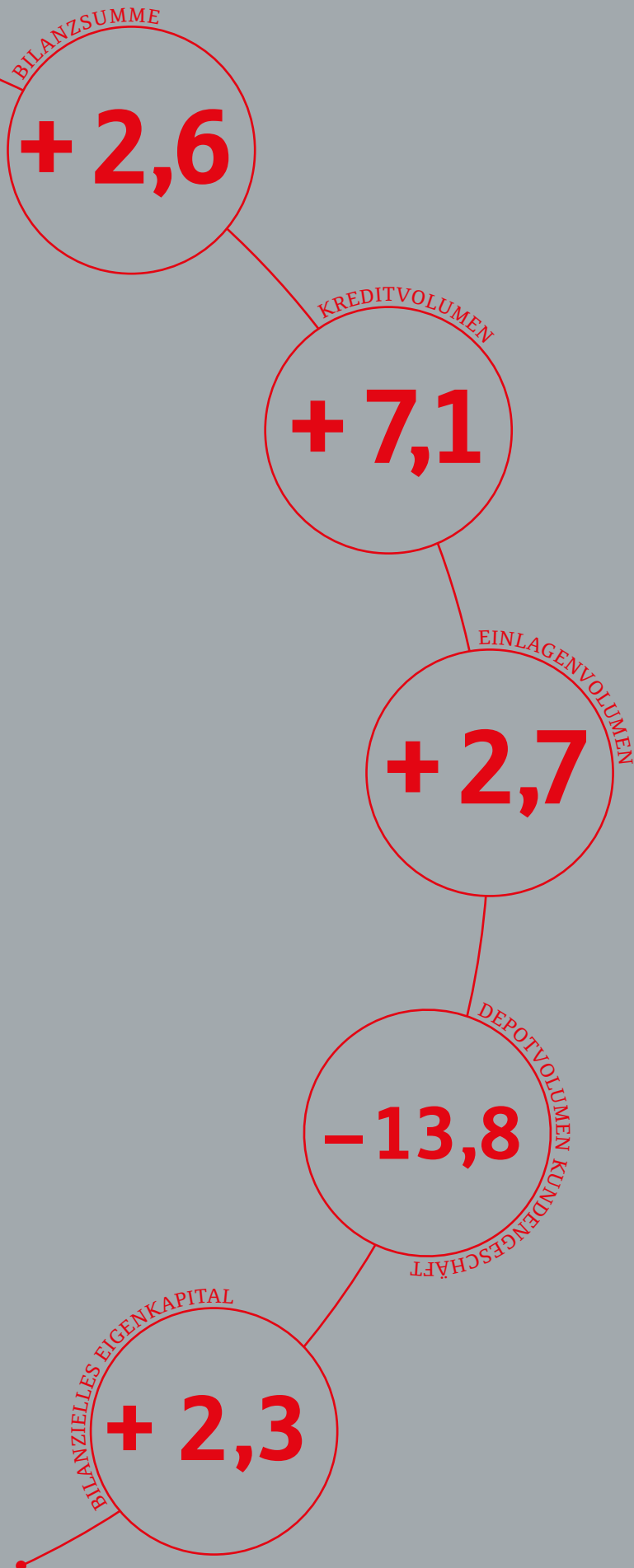
Private Haushalte
 2017 619
 2018 661



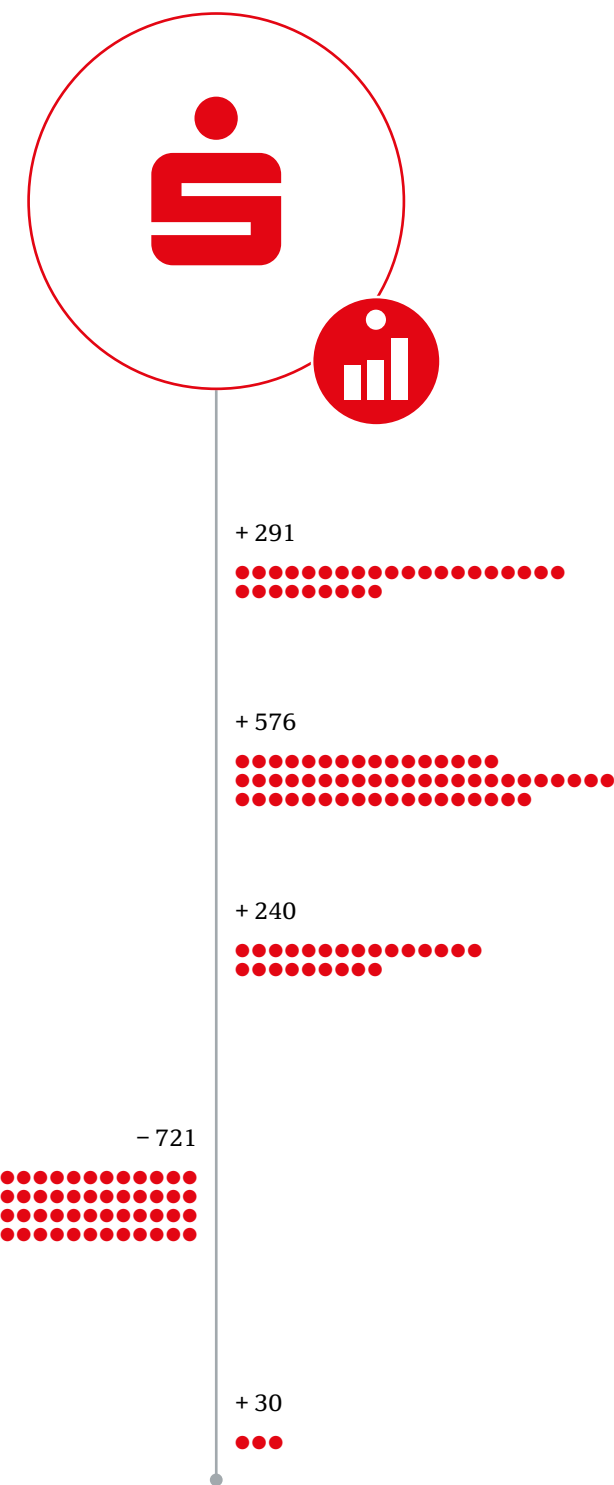
Unternehmen und Selbstständige
 2017 955
 2018 1.592



GESCHÄFTSENTWICKLUNG
Gesamt (in %)



GESCHÄFTSENTWICKLUNG
Gesamt (in Mio. €)



Bilanzsumme
2017 11.364
2018 11.655

Kreditvolumen
2017 8.109
2018 8.685

Einlagenvolumen
2017 8.936
2018 9.176

Depotvolumen Kundengeschäft
(Bestand)
2017 5.225
2018 4.504

Bilanzielles Eigenkapital
(einschließlich § 340g HGB)
2017 1.262
2018 1.285

ERTRAGSLAGE

Gesamt (in Mio. €)

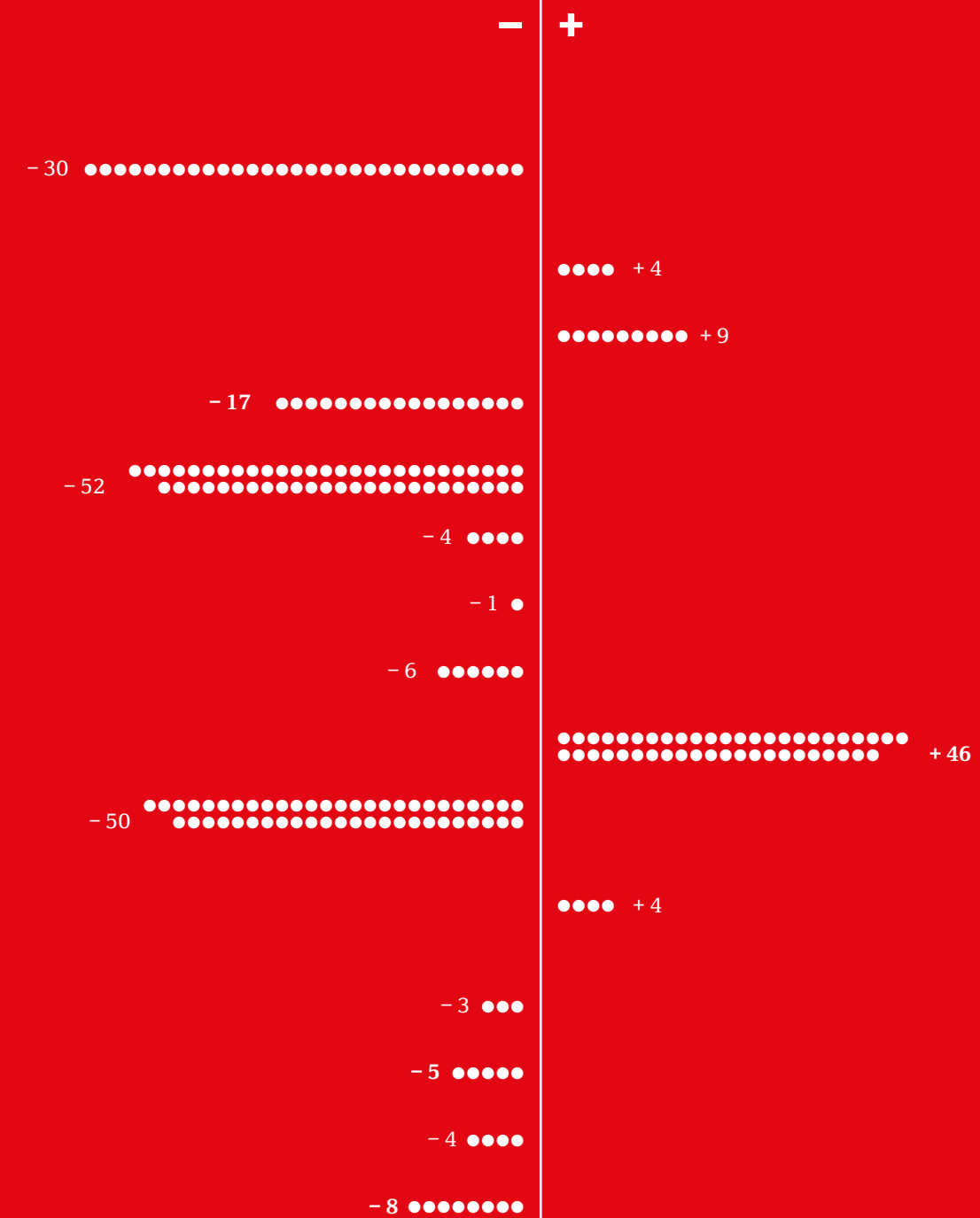
Kennzahlen ¹

| | 2017 in Mio. € | 2018 in Mio. € | Veränderungen in Mio. € |
|--|-------------------|-------------------|----------------------------|
| Zinsüberschuss und lfd. Erträge aus Beteiligungen (Gewinn- und Verlustrechnung, Posten 1 bis 3) | 230 | 200 | - 30 |
| Provisionsüberschuss | 83 | 87 | + 4 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 29 | 38 | + 9 |
| ZWISCHENSUMME | 342 | 325 | - 17 |
| Personalaufwand | 188 | 136 | - 52 |
| Andere Verwaltungsaufwendungen | 78 | 74 | - 4 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | 6 | 5 | - 1 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | 23 | 17 | - 6 |
| ZWISCHENSUMME VOR BEWERTUNG | 47 | 93 | + 46 |
| Bewertungsergebnis (Gewinn- und Verlustrechnung, Posten 13 bis 16) | 3 | - 47 | - 50 |
| Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken | 21 | 25 | + 4 |
| Steuern | 13 | 10 | - 3 |
| JAHRESÜBERSCHUSS | 16 | 11 | - 5 |
| Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | 7 | 3 | - 4 |
| BILANZGEWINN | 23 | 15 | - 8 |
| Cost-Income-Ratio (in %) | 67,2 | 71,6 | |

¹ Eventuelle Abweichungen in den Salden beruhen auf maschinellen Rundungen

ERTRAGSLAGE

Gesamt (in Mio. €)



»Pacemaker« schafft Digitalexperten

Die Initiative »Pacemaker« bildet Schüler und Lehrer zu »Schrittmachern« der Digitalisierung weiter. Dabei geht es um mehr als die Beherrschung moderner Technologien. Die digitale Transformation erfordert neue digitale Kompetenzen, und die vermittelt das »Pacemaker«-Projekt auf vorbildliche Weise. Die Stadtsparkasse Düsseldorf unterstützt daher die Initiative als ein Leuchtturmprojekt im Rahmen ihres umfassenden gesellschaftlichen Engagements.

Die Digitalisierung verändert alles: die Produktion, die Arbeitswelt, aber auch das gesellschaftliche Miteinander. Automatisierte Fabrikationsprozesse verdeutlichen das ebenso wie Alltagsbeobachtungen, wie die Menschen ihre Smartphones nutzen. Dennoch hinkt Deutschland bei der Umsetzung der digitalen Transformation auf vielen Gebieten hinterher. Nicht nur technologisch, etwa beim Ausbau schneller Netze. Es mangelt an digitalen Kompetenzen, die weit mehr umfassen, als die neuesten Geräte bedienen zu können. »Wir müssen die digitale Bildung verbessern, damit die Menschen eigenverantwortlich teilhaben können an diesem gesellschaftlichen Wandel«, betont Karin-Brigitte Göbel, Vorsitzende des Vorstandes der Stadtsparkasse Düsseldorf.

Wo ließe sich dazu besser ansetzen als an den Orten, an denen es um die Zukunft der Menschen geht – in den Schulen. Schüler sind die Mitarbeiter und Bürger von morgen. Nach Ansicht vieler Fachleute sind die Schulen indes nicht ausreichend auf die Vermittlung digitaler Bildung vorbereitet. Dazu kommt jedenfalls eine Befragung des Meinungsforschungsinstituts Forsa im Auftrag des Bundesverbandes der Verbraucherzentralen (vzbv). Die Befragten sehen die Politik in der Pflicht, für die richtigen Rahmenbedingungen zu sorgen. Hier hat sich einiges getan. So haben Bund und Länder einen Digitalpakt vereinbart, um die Schulen besser auszustatten.

»Dabei geht es im Wesentlichen um die Hardware, also Tablets und Internetanschlüsse«, sagt Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf. Eine Grundvoraussetzung, »aber das reicht nicht«. 95 Prozent der Fördermittel fließen – so Berghausen – in die technische Ausstattung der Schulen, aber nur fünf Prozent in die Weiterbildung der Lehrkräfte – und hier zunächst in die Grundqualifizierung der Schulleiter. »Das heißt: In die Qualifizierung an den Schulen insgesamt wird immer noch nichts investiert.«



GREGOR BERGHAUSEN UND KARIN-BRIGITTE GÖBEL

Entsprechend sehen die Ergebnisse aus. Unternehmen beklagen nach Beobachtung des IHK-Hauptgeschäftsführers, dass Auszubildende zwar »flink in der Bedienung von Geräten sind, aber zu wenig tiefergehende Kompetenzen mitbringen«. Die Ursache liegt für Berghausen auf der Hand: »Es mangelt an der digitalen Medienerziehung und der digitalen Gestaltung des Unterrichts.« Er bestätigt damit die Einschätzung, dass Schüler und Lehrer zu wenig auf die digitale Transformation vorbereitet sind. Vor dem Hintergrund der Sicherung und Qualifizierung der Fachkräfte von morgen besteht demnach großer Qualifizierungsbedarf.

Genau hier setzt die Initiative »Pacemaker« an: Sie bildet Schüler zu »Schrittmachern« der Digitalisierung aus. Als »Digitalexperten« geben sie ihr Wissen an Mitschüler weiter und unterstützen Lehrer beim Einsatz der digitalen Instrumente.

»Gemeinsam mit der IHK Düsseldorf, den Stadtwerken, dem Flughafen und der Deutschen Telekom haben wir die Bildungsinitiative ins Leben gerufen«, erklärt Karin-Brigitte Göbel. Ziel der Partner sei, ein gesellschaftlich nachhaltiges Projekt zu fördern: »Um die Digitalisierung zu verstehen, bedarf es nicht nur der technischen Ausrüstung, sondern es bedarf eines umfassenden Bildungsangebotes, um mit digitaler Technik auch kompetent umgehen zu können.« Schüler sollten nicht nur »Konsumenten digitaler Medien sein, sondern zum verantwortungsbewussten Umgang mit ihnen befähigt werden.«

2017 reiften die ersten Pläne, angestoßen durch Gregor Berghausen – und damit noch vor dem Digitalpakt. Im April 2018 starteten in Düsseldorf zunächst fünf Schulen: die Hulda-Pankok-Gesamtschule, die Städtische Gesamtschule Stettiner Straße, die Freiherr-vom-Stein-Realschule, das Städtische Leibniz-Montessori-Gymnasium und das Berufskolleg Bachstraße.

Experten der Bildungsinitiativen Education Y und Teach First Deutschland vermitteln die digitalen Lerninhalte. Man habe sich bewusst für diese »Brückenbauer« entschieden und nicht etwa Unternehmensvertreter in die Schulen geschickt, erklären Berghausen und Göbel. Sie könnten als »Übersetzer« unterschiedliche Sichtweisen erklären und Verständnis sowohl für wirtschaftliche Belange als auch für schulische Gegebenheiten schaffen.

Bis Januar 2019 wurden bereits insgesamt 188 Schülerinnen und Schüler zu Digitalexperten ausgebildet, beschreibt Sylvia Hüls die ersten Ergebnisse. Die Referentin in der Hauptgeschäftsführung der IHK begleitet für die Förderpartner das Projekt. An den »Pacemaker«-Schulen gab es im Januar und Februar für Lehrer praktische Fortbildungen in der Digitalen Unterrichtswerkstatt (DUW). »Die meisten Lehrerinnen und Lehrer bestätigen, dass sie sehr viel Neues gelernt haben und praktische Anregungen für ihren Unterricht aufnehmen konnten«, sagt Sylvia Hüls.

Den Projektpartnern ist es wichtig, dass sich die Schulkonferenzen insgesamt für die Teilnahme entscheiden. »Wir wollen die gesamte Schule mitnehmen und eine breite Bewegung anstoßen«, erklärt Berghausen. Nur so könne das Ziel einer umfassenden gesellschaftlichen Teilhabe nachhaltig erreicht werden, fügt Karin-Brigitte Göbel hinzu. Das Wissen und die neuen Erkenntnisse, die Schüler und Lehrer erwerben, sollen allen zugutekommen, der Wissenstransfer auch für kommende Schüler- und Lehrergenerationen verstetigt werden.

Die Schulen werden zunächst für ein Jahr auf ihrem Weg hin zu einem kompetenten Einsatz von digitalen Instrumenten und Methoden unterstützt. Eine Verlängerung ist möglich und gewünscht, um die Nachhaltigkeit zu sichern. Deswegen ist das Projekt insgesamt auch auf drei Jahre angelegt. Es geht darum, Kommunikation, Kreativität und kritisches Urteilsvermögen zu fördern.

»Das Projekt soll sich systemisch in die Schulentwicklung integrieren, nicht nur einmalige Impulse setzen«, betont Berghausen. »Pacemaker« verändert grundlegende Konstellationen und bereitet damit auf die digitale Transformation vor, die ebenfalls Strukturen neu definiert: Lehrer würden – so der IHK-Hauptgeschäftsführer – zu »Moderatoren der Lernprozesse«. Und die Schüler sind als Digitalexperten aktiv an der Wissensvermittlung beteiligt.

2019 kamen fünf weitere Schulen dazu: die Wilhelm-Ferdinand-Schüler-Tagesschule, die Gemeinschaftshauptschule Bernburger Straße, das Max-Weber-Berufskolleg, die Dieter-Forte-Gesamtschule und die Katholische Hauptschule St. Benedikt. Die »Pacemaker«-Experten arbeiten in dem aufwändigen Projekt mit jeder Schule individuell zusammen. So soll sichergestellt werden, dass alle Schülerinnen und Schüler sowie die Lehrkräfte mitgenommen werden. Im dritten Jahr sollen dann insgesamt 15 Schulen teilnehmen. Anfragen von drei Gymnasien und zwei Berufskollegs liegen bereits vor. Ein Projektpartner habe zudem angeregt, auch eine Schule in Ratingen aufzunehmen, berichtet Berghausen. Das Projekt wirkt bereits über die Stadt hinaus.

Damit die Breitenwirkung erhöht werden kann, sind den Initiatoren weitere Partner willkommen. Dass das Engagement sehr sinnvoll ist, erlebte Karin-Brigitte Göbel bei einem Besuch der Hilda-Pankok-Gesamtschule. Sie traf dort begeisterte Digitalexperten. Die Schüler präsentierten durchaus mit Stolz, was sie erreicht hatten. Die Lehrer identifizieren sich mit dem Projekt. »Schüler und Lehrer gehen nun mit einem besseren Selbstwertgefühl die Themen der Digitalisierung an.« Düsseldorf könne für sich beanspruchen, mit der »Pacemaker«-Initiative etwas in Deutschland bislang Einzigartiges geschaffen zu haben, stellt die Vorstandsvorsitzende der Stadtparkasse fest. Es gebe Anfragen aus Städten wie Darmstadt oder Bremen, erläutert Sylvia Hüls.



»Wir gehen voran, in der Hoffnung, dass wir Impulse setzen«, sagt Gregor Berghausen. Wenn die Initiative tatsächlich eine Breitenwirkung entfacht, werde sich das zudem positiv auf den Wirtschaftsstandort auswirken, ist der IHK-Hauptgeschäftsführer überzeugt: »Wissen von hoher Qualität zu produzieren, das ist für uns ein wesentlicher Standortfaktor.

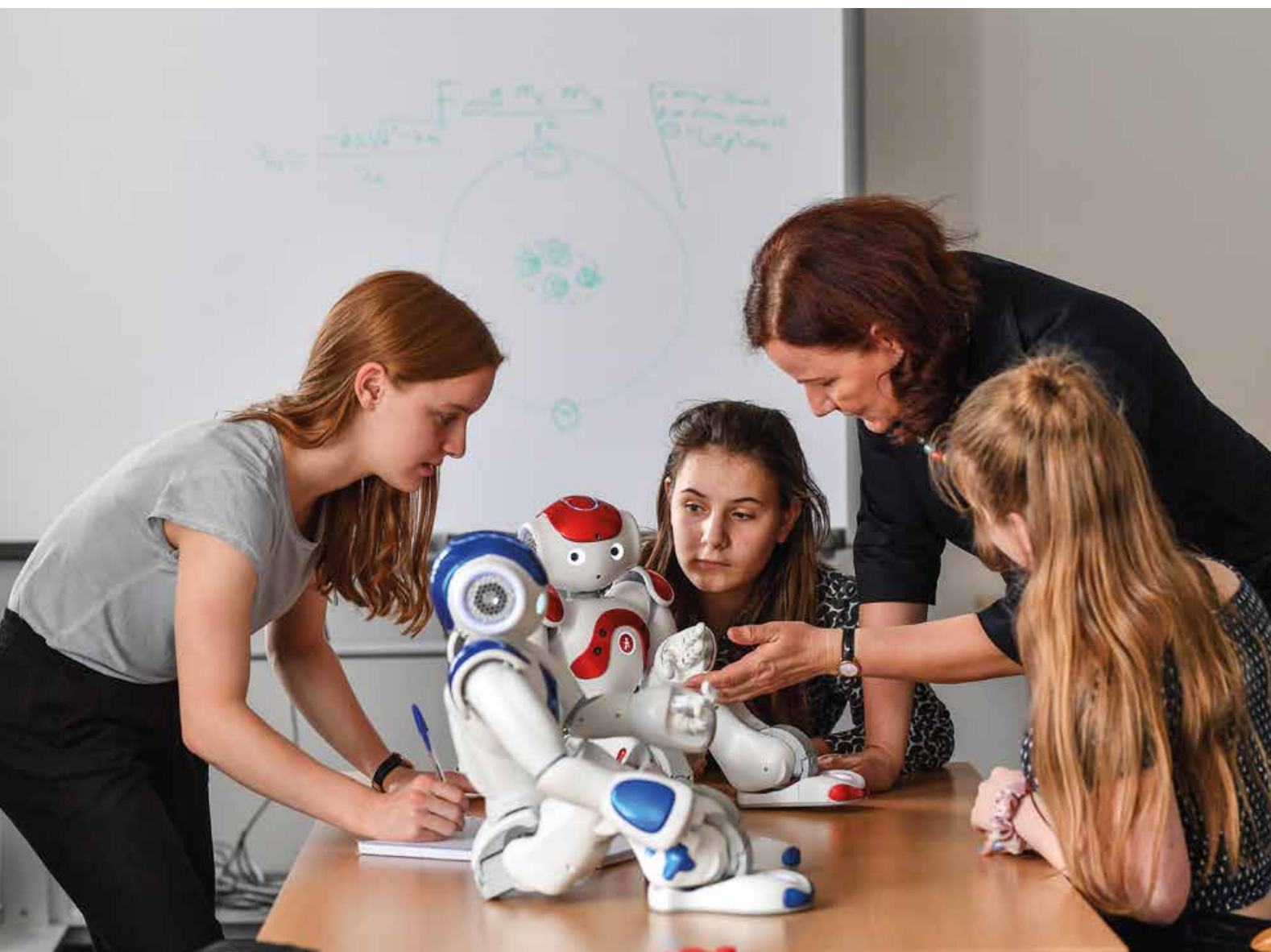
Dazu muss man aber auf dem aktuellen Stand der Entwicklung sein.« Der derzeit noch spürbare Bruch zwischen Schulsystem und Wirtschaft müsse geschlossen werden.

Genau darum geht es, betont auch Karin-Brigitte Göbel für die Stadtparkasse: »Die digitale Transformation führt zu gesellschaftlichen Veränderungen, auf die sich Schüler und Lehrer vorbereiten müssen, um für die Zukunft gerüstet zu sein.

Denn auch die Berufswelt wird sich komplett verändern.« Die Stadtparkasse Düsseldorf misst der »Pacemaker«-Initiative innerhalb ihres gesellschaftlichen Engagements eine Leuchtturm-Funktion bei. Insgesamt fördert die Stadtparkasse bürgerschaftliche Aktionen jedes Jahr mit rund drei Millionen Euro über Spenden, Stiftungen und Sponsoring-Maßnahmen. Derzeit profitieren davon 854 Projekte in Schulen, Vereinen, sozialen sowie wissenschaftlichen Einrichtungen und kulturellen Institutionen.

Stiftung »Haus der Talente« – Resonanzraum für Kreativität und Können

Pädagogische Diagnostik und Beratung sowie maßgeschneiderte Förderung für Kinder und Jugendliche mit besonderer Begabung stehen im Mittelpunkt der Arbeit der Düsseldorfer Stiftung »Haus der Talente«. Gefördert werden individuelle Begabungen und Lernkompetenzen von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Wichtiges Stiftungsziel ist, die Angebote der Begabungsförderung unabhängig vom sozialen Status zugänglich zu machen. Begleitet wurde der Gründungsprozess vom Kompetenz-Center Stiftungen der Stadtsparkasse Düsseldorf. Für Japan und Russland.



Es hört sich verrückt an – Düsseldorfer Schülerinnen und Schüler produzieren einen lebensgroßen Roboter im Eigenbau. Statt einen Bausatz zu verwenden, werden alle Teile mithilfe eines 3D-Druckers selbst hergestellt und zusammengebaut. Genau das geschieht im bundesweit einzigartigen Projekt »3D printed InMoov« der Stiftung »Haus der Talente«. Die besonders begabten jungen Informatik-enthusiasten erhalten bei ihrer Mammutaufgabe Unterstützung vom professionellen Team des Düsseldorfer High-Tech-Start-up IOX-Lab. »Es zeigt, wie man in Verbindung mit der innovativen Gründerszene in Düsseldorf zukunftsweisende Projekte realisieren kann«, freut sich Sabine Warnecke, Geschäftsführerin und fachliche Leiterin der Stiftung. »Die Schülerinnen und Schüler haben hier die direkte Möglichkeit, die Atmosphäre in einem jungen und kreativen IT-Unternehmen zu erleben. Sie erwerben zukunftsweisende Kompetenzen – nicht nur in der Robotik, sondern auch in Projektmanagement und Teambuilding.« Dieses Projekt ist eine der vielen Aktivitäten, mit der das Haus der Talente (hoch)begabte Kinder und Jugendliche bei der Entwicklung ihrer Begabungen und ihrer Persönlichkeit begleitet.

Wenn zwei Institutionen »Hochzeit feiern«

Begonnen hat alles 2003: Per Ratsbeschluss wurde der Auf- und Ausbau des Competence-Center Begabtenförderung (CCB) der Stadt Düsseldorf vorangetrieben. Um die Arbeit des CCB zu fördern haben die Landeshauptstadt Düsseldorf und Ehrenbürger Udo van Meeteren die Treuhandstiftung »Begabtenförderung« ins Leben gerufen. »Diese beiden Einrichtungen haben Ende 2017 »Hochzeit gefeiert«, berichtet Warnecke. »Nach zwölf Jahren erfolgreicher Arbeit waren sich die Vertragspartner einig, dass die unselbstständige Stiftung aufgelöst, das Vermögen auf eine selbstständige Stiftung »Haus der Talente Düsseldorf« übertragen wird.« Diese neue Stiftung hat vollständig die Aufgaben des bisherigen CCB übernommen. Vorsitzender der Stiftung ist Hans-Heinrich Große-Brockhoff, NRW-Kulturstatssekretär a.D., ebenfalls im Vorstand ist Burkard Hintzsche, Stadtdirektor in Düsseldorf. Es ist Wille der Stifter, dass das »Haus der Talente« neben der Zusammenarbeit mit Schulen auch die Kooperation mit den staatlichen Hochschulen in Düsseldorf pflegt. Daher sind die Leiterinnen und Leiter der Heinrich-Heine-Universität, der Hochschule Düsseldorf, der Robert Schumann Hochschule sowie der Kunstakademie Düsseldorf ins Kuratorium der Stiftung berufen. Vorsitzende des Kuratoriums ist Dagmar Wandt, Leiterin des Schulverwaltungsamtes. Hinzu kommen als Kuratoriumsmitglieder Dr. Axel Fuhrmann, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Düsseldorf und Suzanne Oetker-von Franquet, Vorsitzende des Stiftungsrates der Düsseldorfer Bürgerstiftung. Qualifiziert für diese Aufgabe hat sich die Diplomsozialwissenschaftlerin mit den Schwerpunkten Psychologie und Personalwirtschaft, neben ihrer langjährigen Berufserfahrung in der Personalentwicklung, durch die Spezialisierung auf die Förderung und Kompetenzstärkung bei Schülerinnen und Schülern. So hat sie das Begabtenförderungsdiplom »Specialist in Gifted Education« des Internationalen Centrums für Begabtenforschung (ICBF) an der Universität Münster erworben.



SABINE WARNECKE



HAUS DER TALENTE 2018 IN ZAHLEN

ZUSAMMENARBEIT MIT 300 LEHRERINNEN UND LEHRERN

BERATUNG VON 300 FAMILIEN

1.000 SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER HABEN DIE KURSE BELEGT

10.000 EURO ZUR FÖRDERUNG HOCHBEGABTER SCHÜLERINNEN & SCHÜLER

»Stiftungszweck ist die Förderung der Bildung und Erziehung, der Unterstützung ratsuchender Personen sowie der Transfer zwischen Wissenschaft und pädagogisch-psychologischer Praxis in Beratung und Unterricht«, erläutert Warnecke. »Gefördert werden individuelle Begabungen und Lernkompetenzen von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Dabei werden auf Wunsch des Stifters Düsseldorfer Bürgerinnen und Bürger bevorzugt behandelt. Dabei vergessen wir das Umland nicht, von dort kommen immer mehr Anfragen und Hilferufe.«

Diagnostik, Beratung, Förderwege

Um Begabung genau und differenziert zu erkennen, steht den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des »Haus der Talente« eine Testothek mit über 40 brandaktuellen Testinstrumenten zur Verfügung. »Eine Ausstattung, die kaum ein zweites Institut in NRW besitzt«, freut sich Warnecke. »Wenn wir wissen, welche Stärken ein Kind hat, können wir auch individuell fördern. In Zusammenarbeit mit der Heinrich-Heine-Universität wurde ein Verfahren entwickelt, mit dem es möglich wird, zwei Klassen eines Gymnasiums oder einer Grundschule in einem 45-minütigen Test online zu screenen und schnell Ergebnisse unabhängig von Schulnoten zu erhalten, die die Grundlage für maßgeschneiderte Förderkonzepte bilden. »Mithilfe dieser neuartigen Methode können wir auch die »Hidden Champions«, also die Schülerinnen und Schüler, die im Unterricht nicht auffallen, die vielleicht schon gar keine Lust mehr auf Schule haben, erfassen und fördern«, sagt die Geschäftsführerin.

Im »Haus der Talente« gibt es zwei Förderwege: Im Bereich Literatur, Sprache und Ethik ist es möglich, bei kleinen Schreibworkshops bereits in der Grundschule mitzumachen, sich beim kreativen Schreiben, speziellen Debattierclubs bis hin zu Wissensmanagement fördern zu lassen. Im Bereich Naturwissenschaften und Technik stehen vor allem die Förderung digitaler Fähigkeiten sowie der Umgang mit Künstlicher Intelligenz im Vordergrund. Ältere Grundschüler bauen und programmieren einen kleinen LegoMindstorms®-Roboter. Es folgt die Arbeit mit dem Raspberry Pi, einem Einplatinencomputer. Die »höchste Weihe« für alle an Technik und Computern Interessierte ist die der Programmierung des NAO-Roboters im NAO Club. Es ist ein Forum, in dem vor allem kreative technische Lösungen im Team erarbeitet und ausprobiert werden.

Getoppt wird das alles vom Projekt »InMoov«. Neben der Herstellung und Programmierung eines Roboters sollen die Jugendlichen in diesem Projekt auch die Möglichkeiten und Grenzen moderner Technologien erfahren, um so einen bewussten und reflektierten Umgang mit Zukunftstechnologien zu erlernen.

Für alle musik- und schreibbegeisterten jungen Talente bietet das Haus der Talente in Zusammenarbeit mit Absolventinnen und Absolventen der Robert Schumann Musikhochschule den Song & Lyrics Club an. Hier treffen sich Schülerinnen und Schüler von 12 bis 17 Jahren einmal im Monat an einem Wochenende. An unterschiedlichen Orten erarbeiten sie gemeinsam Liedtexte und Melodien. Die Songs werden dann in einem professionellen Tonstudio produziert und aufgenommen. Das einzigartige an diesem Club ist, dass es einerseits um die Förderung literarischer und musikalischer Fähigkeiten geht, andererseits erleben die Jugendlichen als Konzertbesucher Interpreten ganz unterschiedlicher Musikgenres live auf der Bühne.

Akademie für außergewöhnliche Talente

Etwa zwei Prozent der Kinder eines Jahrgangs sind hochbegabt. Expertin Warnecke beschreibt ein so talentiertes Grundschulkind: »Es ist ein sehr wissbegieriges Kind, entweder an sehr vielen unterschiedlichen Themen interessiert oder es will einem bestimmten Thema auf den Grund gehen. Es motiviert und informiert sich immer wieder eigenständig. Es ist ein Kind, das sein erworbenes Wissen auch mit anderen Themengebieten vernetzen kann. Es ist ein Kind, das gerne forscht. Zudem kennzeichnen es außergewöhnliche Kreativität, großer Ideenreichtum und hohe Motivation. Hochbegabte Kinder übernehmen auch gerne Verantwortung und haben Gestaltungswillen.«

Für diese Kinder und Jugendlichen wurde 2015 die Kinder- und Jugendakademie zur Förderung außergewöhnlicher Talente (KJA) gegründet. Das Motto der Akademie lautet: »Lerne zu denken und verantwortungsbewusst zu handeln!« Hier treffen sie nicht nur auf Gleichgesinnte und erwerben neues Wissen, sondern erhalten auch die Möglichkeit, ihr erworbenes Wissen praktisch umzusetzen. Die Schülerinnen und Schüler treffen im Verlauf des Jahresprogramms in Fachgesprächen und Workshops auf renommierte Berufsvertreter als »Vorbilder«: 2018 konnten sie am Landgericht mit einer Vorsitzenden Richterin einen Strafprozess simulieren, mit einer Hirnforscherin vom Forschungszentrum Jülich über Künstliche Intelligenz diskutieren oder mit einem bekannten Philosophen den sokratischen Dialog trainieren. »Wir möchten den jungen Talenten die Möglichkeit geben, schon recht früh Expertise aufzubauen, sodass damit die Weichen für Beruf und Studium gestellt sind«, fasst Warnecke zusammen. »Die KJA will einen Resonanzraum schaffen, in dem sich die Talente wunderbar entwickeln können.«

Wir haben was zu sagen:

1 Am Haus der Talente fasziniert mich vor allem, dass es hier viele Leute gibt, die ähnlich wie ich denken. Mit ihnen kann man die eigenen Interessen teilen und erfährt auch eine Menge von ihnen. Zudem erhält man hier außergewöhnliche Einblicke in spezielle Berufsgruppen, die man sonst wohl nicht so leicht erhalten würde. Das Haus der Talente ist ja eine der wenigen Möglichkeiten, besondere Begabungen wirklich zu testen und so mehr über sich zu erfahren. Ein großer Vorteil von Hochbegabung ist, dass man in der Schule gut sein kann, ohne wirklich viel dafür zu tun. Nachteil ist allerdings, dass, sollte man einmal eine schlechtere Note schreiben, weil man einfach keine Lust zum Vokabellernen oder einen Blackout hatte, das gleich ein großes Thema in der Schule ist. Damit muss man umzugehen lernen.

Benedikt Poestges / 14 / Luisen-Gymnasium

2 Mir gefällt am Haus der Talente mit »Gleichgesinnten« zusammen zu sein, mit ihnen etwas Cooles auf die Beine zu stellen, was vielleicht auch für die Allgemeinheit nützlich sein könnte. Es ist auch schön, sich einfach einbringen zu können. Mit Leuten Kontakte aufzubauen, aus denen – wer weiß – sich auch Freundschaften entwickeln können. Ich habe auch großes Interesse an Chemie und Biologie, bin aber nicht der Typ, der unheimlich viel Zeit in Schule investiert. Ich bin so eher der Typ, der denkt, »Hochbegabung so what, das Leben geht weiter.«

Eva Kersting / 12 / Leibniz Montessori Gymnasium

3 Beruf und Charakterinteressen haben kein Geschlecht. Ich war zwei Jahre auf der Kinder- und Jugendakademie und habe die Kontakte zu den Vorbildern genutzt, um beispielsweise im Forschungszentrum Jülich ein Praktikum zu machen. Es ist ideal für mich, da ich später im Bereich Biologie in die Forschung gehen möchte. Ich habe hier viele Leute, die gleiche Interessen wie ich haben, kennengelernt. Mit manchen bin ich inzwischen befreundet, weil sie eine ähnliche Art zu denken wie ich haben – also pragmatisch, sachlich, wissenschaftlich.

Nathalie Zehetner / 16 / Luisen-Gymnasium

4 Mich haben meine Lehrer auf das Haus der Talente aufmerksam gemacht. Ich finde es einfach schön, dass ich hier Kontakte zu Leuten, die die gleichen Interessen haben, knüpfen kann. Und ich finde es sehr gut, dass es hier Vorbildergespräche gibt. Ich interessiere mich sehr für Chemie. Einfach Quatsch ist es, wenn man sagt, dass sei atypisch für ein Mädchen. Heute gibt es keine typischen Männer- oder Frauenberufe mehr. Aktuell mache ich ein Schülerstudium in Chemie an der Heinrich-Heine-Universität.

Angelina Schneider / 13 / Dieter-Forte-Gesamtschule

Man lernt hier viele unterschiedliche Berufe kennen, kann die Dozenten mit Fragen löchern, da wir ja oft noch nicht wissen, was wir später wirklich machen wollen. Da es mir auch so geht, suche ich hier Anregungen. Meine Interessen sind in der Schule eher die Naturwissenschaften, aber auch Theater und Schauspiel. Ich mache Ballett und bin in der Theater AG, mich fasziniert aber auch Physik, mache da gerne Experimente.

Margo Koebe / 13 / Goethe-Gymnasium



Der Blick über den Tellerrand

Zum pädagogischen Konzept des »Haus der Talente« zählt, dass die Verantwortlichen stets das Lern- und Lebensumfeld der Schülerinnen und Schüler im Blick haben. Es geht ihnen nicht allein darum, Kinder zu fördern: »Auch die Eltern benötigen oft eine pädagogische Unterstützung im Umgang mit ihrem hochbegabten Kind«, weiß Warnecke. Ebenso sollen Lehrerinnen und Lehrer im Umgang mit hochbegabten Schülerinnen und Schülern gestärkt werden. Zu den Unterstützungsmöglichkeiten für Schulen zählen kostenfreie Angebote, wie Forschertage zu bestimmten Themen im Rahmen des Unterrichts, Ferienakademien in den Oster-, Sommer- und Herbstferien sowie zahlreiche Fortbildungsmaßnahmen. So werden Lehrerinnen und Lehrer im Zertifikatslehrgang »Talentscout« dafür qualifiziert, besonders begabte Kinder während des Schulalltags besser zu erkennen und so fördern zu können.

»Das »Haus der Talente« ist keine elitäre Veranstaltung, es nimmt alle mit«, verspricht Warnecke. Dies zeigt das Projekt Chancengleichheit. Es greift die Feststellung diverser Bildungsberichte auf, dass Kinder und Jugendliche aus sozialen Brennpunkten oder aus Familien mit Migrationshintergrund weiterhin stark benachteiligt sind. Zentrales Projektziel ist, begabte Jugendliche in den sozialen Risikolagen zu erreichen und über einen Zeitraum von fünf Jahren in ihrer Persönlichkeitsentwicklung und beruflichen Orientierung zu stärken. Damit soll ein dem Potenzial der Teilnehmerinnen und Teilnehmer angemessener Schulabschluss und ein bestmöglicher Übergang in Studium und Beruf erreicht werden. Zu diesen Aktivitäten zählt auch ein Jahresförderprogramm für »Underachiever«, also für schlaue Köpfe mit schlechten Noten. Wichtiges Anliegen sei es, laut Warnecke, eine von der Schule vermutete Divergenz von messbarem Potenzial und gezeigten Schulleistungen zu objektivieren. Daraus sollen individuelle Fördermaßnahmen entwickelt werden, die es dieser Gruppe möglich machen, ihre besonderen Fähigkeiten auch im schulischen Bereich zu zeigen.

Ansprechpartner Stadtparkasse

Die Unterstützung des Hauses der Talente beziehungsweise der ihr vorangegangenen Förderinstitutionen hat Tradition bei der Stadtparkasse Düsseldorf. So konnte dank einer Spende der Roboter NAO angeschafft werden. Das Kompetenz-Center



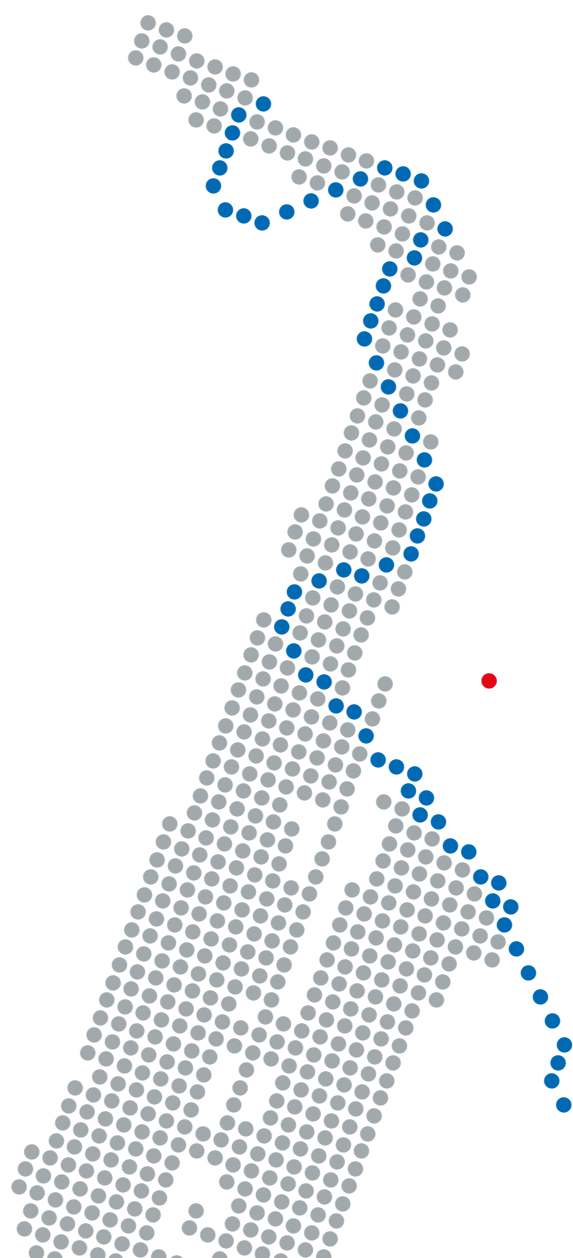
Stiftungen der Stadtparkasse, das sich auf die ganzheitliche Beratung und Betreuung gemeinnütziger Stiftungen spezialisiert hat, betreute bereits seit 2006 die »Stiftung Begabtenförderung« des Düsseldorfer Mäzens Udo van Meeteren, bevor deren Stiftungsvermögen in die Stiftung »Haus der Talente« übertragen wurde. In den Jahren 2017 und 2018 hat das Kompetenz-Center die Gründungsphase der neuen selbstständigen Stiftung begleitet. »Die Beratungsdienstleistungen waren auch für mich persönlich sehr hilfreich«, sagt die Geschäftsführerin Sabine Warnecke. Der Schwerpunkt der Beratung durch das Team des Kompetenz-Centers Stiftungen lag in den Bereichen Stiftungsrecht und -management, Sponsoring und Fundraising sowie Marketing. »Aber auch für Bankdienstleistungen, wie eine stiftungsspezifische Anlageberatung, ist die Stadtparkasse ein sehr kompetenter Ansprechpartner«, lobt Warnecke. Zudem waren die vom Kompetenz-Center angebotenen Fortbildungen im Bereich Sponsoring für die Geschäftsführerin sehr hilfreich. »Auf diesen Inhalten werde ich unser künftiges Sponsoringkonzept aufbauen«, sagt sie. »Das Kompetenz-Center ist wirklich ein Alleinstellungsmerkmal der Stadtparkasse Düsseldorf: Es ist kostenfrei, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind immer erreichbar. Hervorzuheben ist auch, und das ist keine PR-Phrase, die Freundlichkeit und hohe Dienstleistungsorientierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.«

New Orleans liegt mitten in der Monheimer Altstadt

Jazz in Monheim am Rhein ist lebendiger denn je: Inzwischen 20 Jahre alt, begeistert der gleichnamige Verein, kurz JiM genannt, jedes Jahr aufs Neue die Jazzenthusiasten nicht nur in Düsseldorfs Nachbarstadt mit hochwertigen Events, Konzertreihen und Themenabenden. Spielorte sind Biergärten, historische Gebäude, öffentliche Plätze, Kirchen und – wie kann es anders sein – urige Kneipen in der Altstadt.

Man spricht wieder über Jazz:

Jazz wird wieder gehört, gewinnt an Zuspruch gerade auch beim jüngeren Musikpublikum. Woher kommt dieser neue Appetit? Ulrich Stock, Jazzreporter der Wochenzeitschrift »Die Zeit« formuliert: »Es ist ein Mix aus Eigenschaften, die es seit langer Zeit gibt und die wir – aufgerauht vom politischen, technischen und kulturellen Wirbel um uns herum – nur neu entdecken. Es sind Individualität, Intuition, Präsenz, Geschichte und Können.« Auch die UNESCO äußert sich ähnlich: Mit einem eigenen Welttag des Jazz würdigt sie auf Initiative des Pianisten Herbie Hancock eine Musikform, die in mehr als 100 Jahren zu einer universellen Sprache für Freiheit, Individualität und Vielfalt geworden sei. »Der Jazz war und ist eine treibende Kraft zur Überwindung der Rassendiskriminierung und ein Symbol für Toleranz, Demokratie und Gleichberechtigung«, heißt es in der Begründung.



HANS-JOACHIM WEGNER



20 JAHRE JAZZ IN MONHEIM

200 VERANSTALTUNGEN

100 BANDS

200 MUSIKER

So hat in Monheim alles angefangen

Jazz fasziniert sein Publikum: Und das in vielen Facetten, seit weit mehr als 120 Jahren. Da sind die Baumwolle und der Südstaaten-Blues. Oder der Chattanooga Choo Choo auf seiner Reise von New York nach Tennessee. Aber auch der Free Jazz oder der Jazz Rock. »Jazz beinhaltet alles, was Musik ausmacht: Emotion, Freiheit, Kommunikation und Spannung«, sagt Hans-Joachim Wegner, Gründungsmitglied (Ausweisnummer vier) und seit Frühjahr 2019 Vereinsvorsitzender von »Jazz in Monheim« (JiM). Der ehemalige Stadtdirektor von Monheim am Rhein ist seit Studententagen Jazz-Fan, hat bis zu seinem 20. Lebensjahr Trompete gespielt, dann aber zu »meinem eigenen Leidwesen viel zu früh aufgehört«, wie er sagt. Während seines Studiums in Göttingen zählte er zu den Besuchern in den Jazzclubs der niedersächsischen Universitätsstadt.

Da wippte er auch mit den Füßen zur Musik von Fritz Behrens, dem späteren Regierungspräsidenten von Düsseldorf, NRW-Innenminister und heutigem Präsidenten der Kulturstiftung NRW. Behrens mischte in den frühen 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts mit seiner Band den legendären Göttinger Kellerclub »Blue Note« auf.

Dem Jazz blieb Wegner während aller beruflichen Stationen in Niedersachsen treu. Auch als er 1989 zum Stadtdirektor in Monheim am Rhein gewählt wurde, besuchte er die Jazz-Institutionen in Düsseldorf oder Köln sowie Konzerte in Langenfeld oder Hilden. Schließlich gab es in Monheim kaum Angebote. Bis 1997: Im Foyer der damals noch eigenständigen Sparkasse Monheim trat der Trompeter Rod Mason mit seiner Band »Hot Five« auf. »Der leider 2017 verstorbene Mason spielte Trompete, als sei er der legitime Nachfolger von Louis Armstrong«, erinnert sich Wegner. »Wenn Rods rauchige Stimme erklang, glaubte man, Armstrong selbst würde singen. Zu seiner Band gehörte auch der Banjospieler Udo Jägers, ein Monheimer, der auch heute noch mit 80 Jahren auf der Bühne steht. Die Stimmung war einfach nur großartig, das Publikum geradezu elektrisiert.« Beseelt von dem Auftritt stand für eine Handvoll Monheimer Jazzfreunde fest, so etwas darf kein kulturelles Intermezzo bleiben. Wir gründen einen eigenen Jazzclub. Ein Jahr später war es soweit: Am 10. Dezember 1998 wurde »Jazz in Monheim« aus der Taufe gehoben. Der »etwas andere Jazzclub« zwischen Köln und Düsseldorf, wie es mit einem

Augenzwinkern auf der Vereinshomepage heißt. Auf der Gründungsversammlung traten von 29 Anwesenden 27 direkt als Mitglieder ein. Wie es sich für einen ordentlichen deutschen Verein gehört, wurde auch gleich ein Satzungsentwurf beschlossen und ein Vorstand gewählt. Erster Vorsitzender wurde die Monheimer Jazzlegende Willi Bolten, heute Ehrevorsitzender. Wegner war einige Jahre Schriftführer. Nach einer beruflich bedingten Pause wurde er 2015 als Schatzmeister wieder Vorstandsmitglied, ab 2019 dann Vorsitzender.

Das erste JiM-Konzert fand am 17. Januar 1999 statt. Im Sudhaus der Monheimer Brauerei trat die »Atlanta Jazzband« aus Köln auf, die mit ihrem Stil, den sie selbst »Old Jazz in New Colours« nennen, das Publikum euphorisierte. »Es war eine unglaubliche Stimmung«, sagt Wegner. »Wo diese Band auftritt, da herrscht vom ersten Moment an »Rheinischer Hochdruck«. Dieser Auftritt war der Start für eine Serie von über 200 Veranstaltungen mit mehr als 100 Bands und mehr als 200 Musikern an rund 20 Spielstätten innerhalb der letzten 20 Jahre. JiM ist damit zu einer Monheimer Marke geworden, die weit über die Stadtgrenzen hinaus einen guten Klang hat.

Die Monheimer Jazzfreunde treffen sich regelmäßig auf ein Bier am ersten und dritten Donnerstag im Monat im Gewölbekeller der Vereinsgaststätte »Pfannenhof« in der historischen Altstadt von Monheim. In dieser stimmungsvollen Traditionsgaststätte finden auch regelmäßig Jazz-Konzerte bei freiem Eintritt statt. Der Pfannenhof war einer der ältesten Höfe Monheims. Er trägt seinen Namen nach der Braupfanne von 1262.

Jazz und Bürgernähe

»Zweck des Vereins ist die kulturelle, ideelle und materielle Förderung der Jazzmusik in Monheim am Rhein«, heißt es in der Satzung. Das zu realisieren, ist für den Vorstand und die Mitglieder keine lästige Pflicht – etwa um die Anforderungen der Gemeinnützigkeit zu erfüllen – sondern eine Herzensangelegenheit. Wegner: »Unser Konzept verlangt die regelmäßige Ausrichtung eigener, nicht gewinnorientierter Jazzkonzerte an unterschiedlichen Spielorten – beispielsweise in Monheimer Kneipen, im Baumberger Bürgerhaus, Open Air in der Altstadt für die Öffentlichkeit oder in Betrieben, in Kirchen. Das bedeutete in den ersten Vereinsjahren auch die Unterstützung von Amateur- und Nachwuchsmusikern, wie die ehemalige »Rhinetown Band« oder die ehemalige Bigband der Musikschule.

In die im Jahre 2017 überarbeitete Vereinssatzung wurden als wichtige Vereinszwecke ausdrücklich die »Zusammenarbeit mit der Stadt Monheim am Rhein im Rahmen ihrer Jugend- und Kulturarbeit im Bereich der Jazzmusik« sowie die »Information der Öffentlichkeit über lokale Jazzkonzerte« aufgenommen. Dies geschah bereits vor dem Hintergrund der beabsichtigten engen Kooperation zwischen JiM und der seinerzeit in Gründung befindlichen Monheimer Kulturwerke GmbH.

Herausragendes Resultat der ersten 20 Vereinsjahre sind Jahresprogramme mit bis zu fünfzehn Konzerten. Dazu zählen auch die Themenabende in der Kneipe Zollhof, wo bekannte Musiker aus der Region in Wort und Klang die Instrumente der Jazzmusik vorstellen. Natürlich auch eine ideale Gelegenheit, mit den Musikern intensiv ins Gespräch zu kommen.

Bei den meisten Veranstaltungen von JiM ist der Eintritt frei. »Doch die Konzertbesucher öffnen gerne ihr Portemonnaie, wenn ein »Spendenhut« durch die Reihen geht«, lächelt der ehemalige Schatzmeister Wegner. Seit 15 Jahren kooperiert der Verein eng mit den Kulturverantwortlichen in der Stadt, die heute unter dem Label Monheimer Kulturwerke GmbH für ein attraktives Kulturleben der Bürgerinnen und Bürger sorgen. Ein besonders gut gelungenes Resultat der Zusammenarbeit ist die Konzertreihe »Jazz im Turm«. Hier treten vor allem kleinere, bekannte Ensembles mit herausragenden Solisten auf. Obwohl diese Konzerte im historischen Schelmenturm, ehemals Teil der mittelalterlichen Befestigungsanlage, Stadtgefängnis und Spritzenhaus, Eintritt kosten, ist die Reihe seit Jahren fast zu 100 Prozent ausverkauft. Neben Künstlern – wie beispielsweise dem Fink Körner Trio – sorgen auch das einmalige Ambiente und die intime Atmosphäre für den Erfolg dieser Konzertreihe.

Swing und mehr

Stark gefördert wurde das Vereinsleben in der Vergangenheit durch gemeinsame, auch mehrtägige, musikalische Exkursionen zu Lande und zu Wasser: So ging es zum Festival »Jazz in Duke-town« im niederländischen S` Hertogenbosch, zum Dixieland-Festival nach Dresden und es gab diverse Riverboatshuffles auf Mosel und Rhein. »All dies soll in Zukunft wieder aufleben«, verspricht Wegner. Abfahrt ist dann am neuen Monheimer Schiffsanleger.

Von Beginn an hatte JiM sich neben den traditionellen Stilrichtungen insbesondere dem Swing verschrieben. »Damit wollten wir uns von den anderen Vereinen in der Umgebung absetzen, uns nicht gegenseitig Konkurrenz machen«, lautete in der Vergangenheit das Credo des ersten Vorsitzenden, Willi Bolten. Das heutige stilistische Angebotsspektrum fasst Wegner wie folgt zusammen: »Swing begeistert die JiM-Mitglieder sowie die Jazzfreunde aus der Region immer noch und

immer wieder. Dies trifft aber auch auf die Stilrichtungen New Orleans, Blues, Boogie Woogie, den Hot Jazz sowie weitere traditionelle Stilrichtungen zu. Insbesondere durch die Konzerte im Schelmenturm, in der Altstadtkirche in Monheim oder in der Friedenskirche in Baumberg mit ihren jeweils sehr spezifischen räumlichen und atmosphärischen Besonderheiten wird das Spektrum unseres Konzertprogramms aber über die vorgenannten Stilrichtungen hinaus – bis hin zu zeitgenössischer Musik mit völlig unterschiedlicher Ausprägung – noch stark ausgeweitet«.

Als einen Höhepunkt aus jüngster Zeit darf man sicherlich den Auftritt einer der wohl dienstältesten Jazzformationen Deutschlands, den »Seatown Seven«, beim Neujahrskonzert 2018 im Baumberger Bürgerhaus bezeichnen. Deren Musik ist unverkennbar angelehnt an die Jazzgrößen des Goldenen Zeitalters, wie Louis Armstrong oder Jelly Morton. Unvergessen bleibt auch das Neujahrskonzert 2019 mit der »Dutch All Stars Jazzband«, deren Spielweise von Louis Armstrong, Benny Goodman, Duke Ellington oder Fats Waller beeinflusst ist.

Idealismus reicht nicht

»Jazz ist mehr als Musik, Jazz ist eine Lebenseinstellung«, wusste schon der leider viel zu früh verstorbene Schöpfer des Bebop, Charlie Parker. Nach diesem Motto engagieren sich auch die »swingenden Überzeugungstäter«, wie die Rheinische Post die Aktiven von JiM einmal charakterisiert hat. Ein Jazzverein in Deutschland – das ist Idealismus, Ehrenamt, Gemeinnützigkeit, Leidenschaft und Überzeugung. Das ist allerdings nur die eine Seite der Medaille: Um die Arbeit des Vereins erfolgreich zu gestalten, der auf finanziell sicheren Füßen steht, bedarf es zuverlässiger Partner. Alleine mit Hutsammlungen, knapp kalkulierten Eintrittsgeldern oder den Mitgliedsbeiträgen fällt es schwer, ein Pfeiler des Monheimer Kulturlebens zu bleiben, hochkarätige Konzerte zu organisieren und jüngere Menschen für den Jazz zu gewinnen.

Es war immer ein wichtiges Element der Philosophie der Stadtparkasse Düsseldorf, Bürgerinnen und Bürger für Musik, Kunst und Theater zu begeistern. Sie zählt zu den größten Förderern von Kultur und gesellschaftlichem Engagement in Düsseldorf und Monheim am Rhein. Dementsprechend kann sich Vereinsvorsitzender Wegner über die nachhaltige Förderung von JiM freuen.

»Die Stadtparkasse Düsseldorf zählt zu unseren zuverlässigsten Sponsoren. Ohne sie hätten wir einiges nicht realisieren können. Und das sage ich nicht, weil ich über viele Jahre privat und beruflich mit diesem Kreditinstitut gut zusammengearbeitet habe. Unser Verein ist immer ausgezeichnet bedient worden. Als wir noch die Monheimer Jazztage veranstaltet haben, gab es stets noch einen Bonus für spezielle Aufwendungen. Jederzeit haben wir einen exzellenten Kontakt mit den für uns zuständigen Mitarbeitern der Stadtparkasse Düsseldorf gehabt. Und wir sind dankbar, dass uns die Stadtparkasse auch in Zukunft unterstützen wird, damit wir unsere Art der Kulturförderung in Monheim erfolgreich fortsetzen können.« Und noch ein Punkt ist Wegner sehr wichtig: »Besonders erwähnen möchte ich aber auch die großartige Unterstützung der Stiftung Monheim der Stadtparkasse Düsseldorf. Sie ist seit ihrer Gründung unser größter Sponsor.«

Der Blick nach vorn

Was die Anzahl und die durchgeführten Veranstaltungen angeht, ist die Bilanz von »Jazz in Monheim« imposant. Ebenso ist die Zahl der Kontakte, der Anfragen von Künstlern und Agenturen enorm gewachsen. Man kennt den Verein auch außerhalb des Kreises Mettmann und der direkten Umgebung. Auch die Mitgliederzahl wächst wieder:

Stieg sie innerhalb der ersten zehn Jahre nach der Gründung auf fast 140 jazzbegeisterte Frauen und Männer, so gab es danach jahrelange Stagnation und Rückschritt. Die Mitgliederzahl halbierte sich. »Seit 2016 können wir erfreulicherweise wieder neue Mitglieder begrüßen«, berichtet Wegner. »Aktuell sind wir rund 70 Aktive.

Der Rückgang hat vielfältige Ursachen, ist aber kein Grund für Besorgnis. 70 Mitglieder für eine 43.000 Einwohner zählende Stadt halte ich für sehr beachtlich.« Allerdings wünscht sich der Vorsitzende mehr junge und jüngere Menschen in seinem Verein. »Die Altersstruktur ist nicht gerade ideal!« Nicht zuletzt ist das ein Grund für die enge Zusammenarbeit von JiM mit der Monheimer Kulturwerke GmbH, die die Aktivitäten in der Stadt professionell bündelt sowie der »Monheim Triennale«, einem internationalen Musikfestival, dessen Konzept Rainer Michalke, ehemaliger Leiter des bekannten Moerser Jazz-Festivals, derzeit entwickelt. Diese jüngst hinzugekommenen Akteure der Monheimer Kulturszene haben die Aufgabe, das Kulturangebot auch im Bereich der Jazzmusik weiter auszubauen. »Dies alles sind ganz spannende Aussichten«, freut sich Wegner. »Das Angebot der Stadt wird mit hoher Wahrscheinlichkeit immer weiter wachsen. Deshalb müssen wir schauen, wie wir uns in diese Entwicklung aktiv einbringen können, u. a. auch deshalb, um unserem Verein neue Impulse und Perspektiven zu bieten.« Noch bessere Programme sollen den Bekanntheitsgrad des Vereins steigern. »Dazu brauchen wir ausreichende Finanzmittel. Dank guter und regelmäßiger Sponsorengelder – wie von der Stadtparkasse Düsseldorf – können wir da optimistisch sein«, sagt der Vereinsvorsitzende. Auch die Kommunikation des Vereins soll dem digitalen Zeitalter angepasst werden – durch eine völlig neugestaltete, professionelle Homepage des Vereins, inklusive eines Newsletters. Doch wirklich bange muss es Wegner und seinen Mitstreitern beim Blick in die Zukunft, zumindest was seine Musik angeht, nicht werden, wenn er einfach den berühmten Satz der britischen Jazzsängerin Juliet Roberts beherzigt: »Es war oft von einem Jazz Revival die Rede. Etwas, was nicht tot ist, kann man auch nicht wiederbeleben. Der Jazz war nie tot.«



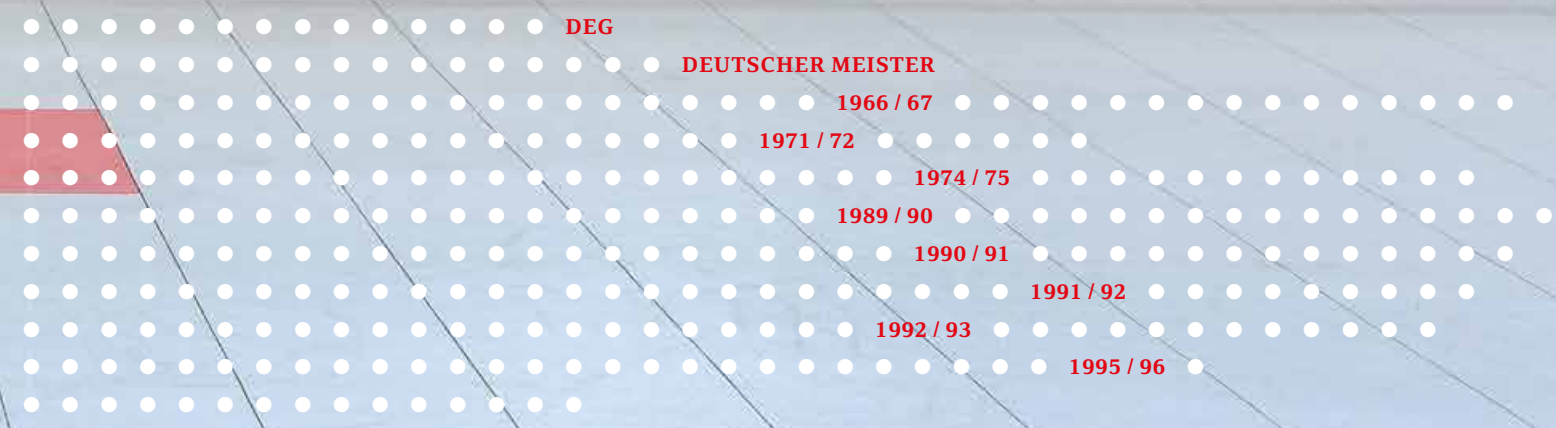


CHRISTIAN HINDAHL UND THOMAS GIRGOTT



Die DEG und der Traum vom Olympiastützpunkt

»DEG Superstar, Deutscher Meister in diesem Jahr«, sang der Chor der 10.000 im Eishockeytempel an der Brehmstraße. Es waren die Zeiten, als die Düsseldorfer Eislauf Gemeinschaft als »Bayern München auf Kufen« galt und die Meisterschaften quasi abonniert hatte. Vorbei! Heute schlägt an der Brehmstraße das Herz der Düsseldorfer Eishockey Nachwuchsförderung. Die Profis versuchen seit 2006 in der neuen Spielstätte »ISS Dome« im Stadtteil Rath bislang erfolglos die neunte Deutsche Meisterschaft nach 1996 zu erringen.



Die Düsseldorfer Eislauf-Gemeinschaft gehört abseits des alles dominierenden Fußballs zu den bekanntesten Sportvereinen der Republik. Wer keine Emotionen mit der 1935 gegründeten Düsseldorfer Institution DEG verbindet, mag einfach kein Eishockey. 2012 hat man sich an der Brehmstraße sogar um den UNESCO-Titel »Weltkulturerbe« beworben. »In erster Linie ein PR-Gag«, sagt Vorstandsmitglied des DEG Eishockey e.V. Christian Hindahl heute. Ein Körnchen Wahrheit steckt auch darin. »Wir glauben, dass wir den Kriterien der UNESCO weitgehend entsprechen. Denn: Mehrere Millionen Zuschauer haben uns in den vergangenen Jahrzehnten eng mit Düsseldorf verwurzelt. Wir sind damit unverzichtbarer Bestandteil einer lokal-kulturellen Tradition. Als deutsches Aushängeschild des schnellsten Mannschaftssportes

der Welt haben wir den Planeten Erde mit unvergesslichen und wunderschönen Spielzügen bereichert. Die DEG ist in jedem Fall von außergewöhnlicher Bedeutung«, sagte 2012 Frieder Feldmann, damals wie heute Pressesprecher der DEG GmbH. Noch Fragen?

Die singende Halle gibt die Noten vor

Eishockey hat Tradition in Düsseldorf. Seit 1935 wird im Eisstadion an der Brehmstraße im gutbürgerlichen bis vornehmen Zooviertel Eishockey gespielt. Bis dahin standen die einzigen Eisstadion in München und Berlin. Doch es dauerte bis in die 60er Jahre des vorigen Jahrhunderts bis der ehemalige Eishockeyaußenposten am Rhein zum Mittelpunkt der deutschen Eishockeylandschaft werden konnte. Und es bis weit in die 90er Jahre blieb.





Von September bis März pilgerten rund 10.500 Alte, Junge, Männer, Frauen in Deutschlands einzigartigen Eishockeytempel. Faktisch immer ausverkauft. Tribünenkarten gab es nur mit dem Erbschein. Und noch heute weiß jeder Düsseldorfer Geschichten zu erzählen, wie er oder sein Vater, Onkel, Opa mit einem Fässchen Bier in einer Gruppe Gleichgesinnter vor der Kasse an der Brehmstraße übernachteten, um morgens bei Beginn des Vorverkaufs noch eine der wenigen Stehplatzkarten zu ergattern. Es war eine Zeit, in der in der Düsseldorfer Werbebroschüre »Messe- und Stadtbummel« (1975) zum Thema Möglichkeit des Kaufes einer Eintrittskarte für die DEG zu lesen war: »Wenn Sie das unwahrscheinliche Glück haben, jemanden zu kennen, der jemanden kennt, der einen guten Freund hat, der von einem prima Kumpel noch eine Karte besorgt bekommt.«

Damals war das Drumherum mindestens genauso wichtig wie das Spiel der Düsseldorfer Eishockeylegenden Otto Schneitberger, Sepp Reif, Peter Hejma, Walter Köberle, Didi Hegen oder später Peter John Lee und Chris Valentine. »Was die Liverpooler Anfield Road für den Fußball oder die Schlacht bei Hastings für Historiker bedeutet, ist die Brehmstraße für das deutsche Eishockey«, schrieb 2006 die TAZ beim Umzug der DEG-Profis in die neue multifunktionale Spielstätte »ISS Dome«. Dass die Brehmstraße zum Mythos wurde, lag nicht an der Architektur des rechteckigen Betonklotzes, an den immer wieder ein Stückchen angebaut wurde. Es lag an den Fans: Bereits drei Stunden vor dem ersten Bully war das Stadion voll. Beim Einlaufen der Teams wurde das Licht ausgeschaltet, stattdessen brannten zehntausende von Wunderkerzen. »Die Brehmstraße erfüllt die Funktion von Theater, Kirme und Ballhaus«, wusste 1975 der ZEIT Autor Rolf Kunkel.

Geradezu ein Kulturgut war der kreative Chor der 10.000. Was auch immer in anderen Eishockeystadien von Krefeld über Köln bis Kaufbeuren an Schlachtgesängen geboten wurde, Idee und Noten stammten von der Brehmstraße. Kreativ, bissig, voller Stimmkraft auf die Situation bezogen. Manchmal aggressiv: »Otto hau den Puck ins Tor – Halleluja«, manchmal an gängige Melodien der damaligen Zeit angelehnt »DEG Superstar, Deutscher Meister in diesem Jahr« (Jesus Christ Superstar) oder »Marmor, Stein und Eisen bricht, aber unser Otto nicht«. Oder es wurde nach der Melodie des Rheinliedes »O du wunderschöne DEG, du sollst ewig Deutscher Meister sein« intoniert.

Schwerpunkt Kinder- und Jugendbereich

Obwohl die Strahlkraft der alten Zeiten immer noch Wirkung entfaltet, ist heute alles anders geworden. Auch die ehemals Verantwortlichen sind am Niedergang nicht schuldlos. Die DEG schlitterte von Skandal zu Skandal, spielte für zwei Jahre auch nicht in der höchsten Spielklasse DEL. Schulden nahmen dem Club Handlungs- und Gestaltungsraum. Zeitweise drohte die Insolvenz. Der Düsseldorfer Handelsriese METRO stieg ein und die Profis traten von 2001 bis 2012 unter dem Namen »DEG METRO Stars« an. Doch die ersehnte neunte Deutsche Meisterschaft blieb bislang aus. 2012 zog sich die Großhandelskette aus der DEG-Förderung sukzessive zurück.

Auch in Bezug auf die Vereinsstruktur hat sich die Welt an der Brehmstraße in den letzten 20 Jahren verändert. Seit 1997 ist die Profiabteilung in der eigenständigen Spielbetriebsgesellschaft DEG Eishockey GmbH organisiert. Nach Ausstieg des Hauptsponsors METRO liegen aktuell 26 Prozent der Anteile an der GmbH beim Stammverein DEG Eishockey e.V., jeweils 30,8 Prozent halten die Stahlgroßhändler Peter und Stephan Hoberg und 12,4 Prozent der Werkzeughersteller Peter Völkel. Der Stammverein kümmert sich vor allem um den Spielbetrieb aller nicht professionellen Eishockeymannschaften im Altersbereich zwischen drei und 65 Jahren. Motto: Stärke liegt in der Gemeinschaft und diese ist die Basis eines Vereins. »Als Düsseldorfer Verein fühlen wir uns der Stadt und seinen Bürgern verbunden und verpflichtet«, zitiert Thomas Girgott einen wichtigen Grundsatz des Vereins. »Wir möchten mit dem Eishockeysport soziale Kompetenz und Teamfähigkeit fördern.« Girgott stammt aus der Bankenwelt und ist bei der DEG als Schatzmeister für die Zahlen des Vereins

zuständig. »Ich bin zur DEG gekommen, als mich der Erste Vorsitzende des Vereins, Michael Staade, nach einem möglichen Schatzmeister fragte und mir keiner einfiel, er sagte, dies sei auch nicht schlimm, da er bereits einen gefunden hätte, nämlich mich. Es sei auch nicht viel Arbeit. Ich habe das geglaubt«, lacht Girgott.

Insgesamt treten für die DEG 15 Mannschaften an. Darunter auch eine Damenmannschaft, die in der Frauenbundesliga des Deutschen Eishockey Bundes (DEB) spielt. Die mehr als 300 Aktiven der knapp 600 Vereinsmitglieder werden von vier hauptamtlichen Trainern und mehreren Co-Trainern sportlich betreut. Eng mit den Trainern arbeiten die vielen ehrenamtlichen Betreuerinnen und Betreuer zusammen. Sie organisieren vor allem die Arbeiten rund um den täglichen Trainings- und Spielbetrieb.

»Eine zentrale Aufgabenstellung definieren wir darin, leistungsstarken Nachwuchs zu »produzieren«, aus dem sich die Profimannschaft später bedienen kann«, sagt Hindahl, im Vorstand seit 2013 unter anderem zuständig für den Jugendbereich. Ausdruck dieses Leistungsanspruches ist, dass die beiden Jugendmannschaften U 17 und U 20 in den jeweils höchsten Spielklassen, der Schülerbundesliga und der DNL, der Elite Nachwuchsliga des DEB antreten. So trainiert die DNL Mannschaft ähnlich intensiv wie die Profis – an sechs Tagen die Woche. Am Wochenende gibt es während der Saison zwei Spiele.



»Die Jungs reisen am Freitag an, haben am Samstag ein Spiel, zwischendurch noch einmal Training und am Sonntagmittag nach dem zweiten Spiel geht es mit dem Bus zurück nach Düsseldorf«, berichtet Hindahl. »Bei den Schülern der U17 ist die Trainingsintensität ähnlich hoch. Insgesamt wird vor allem auch den Eltern eine Menge abverlangt.«

Wichtiger Bestandteil des Nachwuchskonzeptes der DEG bildet die enge Verzahnung mit den Düsseldorfer Schulen. So gibt es eine Kooperation mit der Hulda-Pankok-Gesamtschule. »Unsere Absicht dabei ist es, dass die jungen DEG-Spieler neben ihren leistungssportlichen Zielen auch den bestmöglichen Schulabschluss erreichen«, betont Hindahl. »Und die Jungs sind durchweg gut in der Schule. Bedingt durch das Gerüst mit dem sie großgeworden sind, haben sie die Fähigkeit zur absoluten Disziplin erworben. Das betrifft sowohl den sportlichen, wie den schulischen Bereich. Als Verein würden wir auch sofort die Reißleine ziehen, sollten die Noten schlecht werden. Wir stehen im ständigen Austausch mit der Schule und wissen so genau, wo die Jungs stehen und bekommen zudem über Sozialpädagogen sofort Feedback, wenn etwas aus dem Ruder zu laufen droht.« Dazu bietet der Verein bis zu zwölf Internatsplätze am Theodor-Flidner-Internat in Kaiserswerth für Jugendliche ab 14 Jahren, die nicht aus der Region Düsseldorf kommen, an. Um den Alltag trotz der Doppelbelastung stressfrei zu gestalten, werden die Jugendlichen sozialpädagogisch betreut, schulisch unterstützt und in ihrer Freizeit begleitet. Die Plätze werden vom Stadtportbund mit einem hohen Zuschuss gefördert.



Bei der DEG spielen alle Jugendspieler unentgeltlich. Hindahl: »Wir kümmern uns natürlich um Ausbildungs- oder Praktikumsplätze oder helfen bei der Studienplatzsuche. Ebenso haben wir eine Kooperation mit einer Fahrschule geschlossen.«

Ohne Geld kein Nachwuchsprogramm

Gute Nachwuchsförderung kostet. »Wenn wir Spieler so ausbilden können, dass sie interessant für die Profiteams der DEL werden, erfüllen wir Vorgaben des Deutschen Eishockey-Bundes (DEB)«, sagt Hindahl. Je besser diese erfüllt werden, umso mehr Sterne gibt es, bis zu fünf. Aktuell können sich zwölf Vereine, darunter die DEG, über eine »Fünf-Sterne«-Auszeichnung für ihre Nachwuchsarbeit schmücken. Kriterien bei der Zertifizierung sind unter anderem die tatsächliche Eiszeit für Nachwuchsspieler, deren Vorort-Betreuung durch qualifizierte Trainer sowie die Qualität der Trainingsinhalte. Diese Anforderungen definieren konkret die Leistungsvorgaben jeweils für alle Mannschaften von der U 7 bis zur U 20. »Das ist bei uns der größte Kostenauslöser. Wir müssen uns diesen Vorgaben beugen, um Zuschüsse des DEB für unsere Arbeit zu erhalten«, sagt Schatzmeister Girgott. Noch mehr Kostenerstattung gibt es, wenn ein Nachwuchsspieler den Sprung in die DEL schafft. »Voraussetzung ist,

die DEG hat den Spieler drei Jahre lang ausgebildet und er hat danach mindestens 50 Spiele in der höchsten Spielklasse absolviert.« Bestes aktuelles Beispiel für die erfolgreiche Nachwuchsarbeit des Vereins ist Torwart Mathias Niederberger. Der Sohn der DEG-Verteidigerikone Andreas Niederberger hat alle Jugendmannschaften durchlaufen, ist heute einer der besten Torleute der DEL und stand bereits im Tor der A-Nationalmannschaft.

Ein weiterer Kostentreiber ist das Budget für die Fahrtkosten. »Für Auswärtsfahrten der U 17 und der U 20 mit Fahrten nach Berlin, Sachsen und Bayern müssen wir ähnlich viel Geld aufbringen wie für die Reisen der Profis.« Die dazu benötigten Mittel stammen jeweils zu einem Drittel aus den Mitgliedsbeiträgen, aus Förderbeiträgen und aus Spenden. »Besonders schwierig wurde die Fortsetzung dieses anspruchsvollen Programms, als 2018 unser ehemaliger Hauptsponsor, wie vertraglich vereinbart, seine letzte Zahlung geleistet hatte«, sagt Girgott. »Da sind wir der Stadtparkasse sehr dankbar, dass sie uns mit einer großzügigen Spende geholfen hat, diese Lücke zu schließen. So können wir weiterhin unseren klaren Schwerpunkt der Förderung des Kinder- und Jugendbereiches umsetzen.«

Überhaupt freut sich der Schatzmeister über die Zusammenarbeit mit der Stadtparkasse Düsseldorf. »Das Kreditinstitut unterstützt die Jugendarbeit der DEG seit Jahren unter anderem durch das PS-Sparen und in den letzten zwei Jahren auch mittels Spenden. Wir konnten die Verantwortlichen überzeugen, indem wir Ihnen auch einmal die beschränkten Räumlichkeiten in den Katakomben des Eisstadions gezeigt haben. Die Zusammenarbeit war sehr unkompliziert und offen gegenüber unserem Anliegen. Es wurde sehr schnell verstanden, wofür es uns als Verein geht, wo die Notwendigkeit zur Unterstützung besteht. Besonders freuen wir uns darüber, dass uns von der Stadtparkasse zugesichert wurde, die Zusammenarbeit mit dem Verein auch in Zukunft fortzusetzen.«

Der Blick zurück nach vorn

Die beiden Vorstände Thomas Girgott und Christian Hindahl sind beide keine ehemaligen Eishockeyprofis. Sie hatten bis zu ihrer Berufung in den Vorstand des damals kriselnden Vereins nichts mit dem Eishockeysport zu tun. Girgott war Banker, Rechtsanwalt Hindahl hatte man um

Beistand bei juristischen Problemen rund um den METRO-Ausstieg gebeten. Seit 2013 kümmert er sich im Vorstand um alle rechtlichen Belange, um die Nachwuchsarbeit, gemeinsam mit Girgott um das Trainerpersonal. Er verantwortet die Vertragsgestaltung des Großevents »DEG Winterwelt«, der Eisbahn an der Königsallee, von November bis Januar. Zudem sind die beiden zuständig für die Zusammenarbeit mit der Profi GmbH. Zu ihr pflegen beide ein ausgezeichnetes Verhältnis. »Ich vertrete die Profis als Anwalt. Wir haben mit dem Geschäftsführer Stefan Adam einen Streiter in eigener Sache, mit dem wir sowohl menschlich als auch in seiner beruflichen Funktion gut klarkommen. Wir stehen in ständigem Austausch miteinander. Wenn beispielsweise die GmbH Sponsoren akquiriert, kann es durchaus sein, dass sie auch an den Verein Gelder durchleitet.«

Über seinen Anfang der Vorstandstätigkeit erzählt Hindahl: »Als Thomas Girgott und ich 2012 zur DEG kamen, gab es faktisch keine professionellen Strukturen mehr. Ich kann mich noch daran erinnern, dass ich, nachdem alle bisher Verantwortlichen die Brocken hingeschmissen hatten, ein Turnier organisieren musste, etwas, was ich bislang nie gemacht hatte.« Und es gab Vorurteile: »Die beiden können das doch gar nicht, die hatten ja mit Eishockey bislang nichts zu tun«, ergänzt Girgott. »Das haben wir inzwischen, so glaube ich zumindest, gut widerlegt. Man kann auch als »Nicht-Ex-Profi« in einem Eishockeyverein vernünftige Strukturen aufbauen.«

Doch wie soll es mit dem Verein DEG weitergehen? Auch dazu haben die beiden Vorstände klare Vorstellungen und auch Träume: »Unser gemeinsames Ziel ist es, den DEG e.V. wie ein kleines mittelständisches Unternehmen zukunftsfest aufzustellen und professionell zu managen«, formuliert Girgott. »Dazu gehört auch eine noch engere Kooperation und Verzahnung mit der Profi GmbH.« Und Hindahl wünscht sich, dass an der Brehmstraße bei der DEG der olympische Stützpunkt für das Eishockey außerhalb Bayerns entsteht. Er soll im gesamten Westen Deutschlands in Zusammenarbeit mit den Landesverbänden die Speerspitze der Ausbildung darstellen: »Fragt man beispielsweise einen 16jährigen, wo willst du denn deinen Weg zum Profi gehen, sollte reflexartig die Antwort, bei der DEG an der Brehmstraße, kommen.« Doch das setzt auch voraus, dass im alten Betonklotz ganz viel umgebaut werden muss. Es müssen Möglichkeiten für die Arbeit von Physiotherapeuten geschaffen werden, es muss gewährleistet sein, dass eine ärztliche Versorgung stattfinden kann, es müssen attraktive Aufenthaltsräume eingerichtet werden. »Deshalb ist dies noch ein »Traumschlösschen«, relativiert Hindahl. »Um das umzusetzen, ist die Stadt Düsseldorf als Eigentümerin dieser Liegenschaft gefordert. Das ist natürlich schwer zu realisieren, wenn man letztendlich bedenkt, welcher kleiner Kreis innerhalb der Bürgerschaft damit erfreut würde.«

Weltweiter Erfolg beginnt in Düsseldorf

Der Wohlstand in Deutschland basiert nicht zuletzt auf den Exportserfolgen mittelständischer Unternehmen. Für die Stadtparkasse Düsseldorf ist das Auslandsgeschäft ein florierender Kernbereich.



HOLGER HELLMIG UND ANDREA KÜHN



»Wir begleiten mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer aus Düsseldorf, die für ihr Unternehmen weltweit neue Absatzpotenziale erschließen wollen, um nachhaltig und dauerhaft Wachstum zu generieren«, sagt Holger Hellmig, Direktor Geschäftsbereich Unternehmenskunden. »Und wir verstehen uns als Türöffner für ausländische Investoren, die nach Düsseldorf kommen, um sich hier anzusiedeln.«

Kein Zweifel: Mittelständler treiben hierzulande die Wirtschaft an, sind der Jobmotor, der für Wohlstand sorgt. Das belegen nicht nur viele unterschiedliche Statistiken, sondern es hat sich auch längst in aller Welt herumgesprochen. Das gilt für Industrieprodukte »Made in Germany«, aber auch Dienstleistungen – beispielsweise hochspezialisierte Firmen, die als Komplettanbieter aufwendige Projekte rund um den Globus realisieren. Gerade für NRW spielt die Außenwirtschaft eine entscheidende Rolle. Sie ist Wachstumstreiber und sorgt für Beschäftigung. Deutlich mehr als jeder zweite Euro wird hier jenseits der deutschen Grenzen verdient.

Die Gründe für ein Auslandsengagement auch kleiner und mittlerer Unternehmen sind vielfältig: Neben der Suche nach neuen Absatzmärkten für Produkte oder Dienstleistungen sind Kosteneinsparungen, die Erschließung zusätzlicher Produktionskapazitäten oder die Beteiligung an internationalen Projekten Motive, um den Sprung ins Ausland zu riskieren. Doch den Weg ins Ausland sollte man genau planen: »Wegen unterschiedlicher politischer, rechtlicher, kultureller Bedingungen sind viele unternehmerische Erfahrungen in Düsseldorf nicht auf die Geschäftsaktivitäten im Ausland übertragbar«, weiß Hellmig.

Offene Grenzen statt Sanktionen und Zölle

Und es ist in den letzten Jahren nicht einfacher geworden: Nicht erst seit der Wahl von Donald Trump zum 45. Präsidenten der Vereinigten Staaten ist das internationale Geschäft rauer und vor allem politischer geworden. Stichworte sind Handelsbeschränkungen, Sanktionen und Zölle. Hinzu kommen verschärfte Compliance-Regeln oder die Datenschutz Grundverordnung (DSGVO) der EU. Optimistisch stimmen dagegen Initiativen für offene Märkte, wie die Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan, Kanada, Korea oder Singapur. »Gerade die deutsche Wirtschaft ist auf verlässliche, faire Rahmenbedingungen angewiesen«, fordert Hellmig. Hoffnung setzen laut Außenwirtschaftsreport NRW 2018 der IHK Düsseldorf die Unternehmen weiterhin auf die Eurozone. Klar ist aber auch, dass die Exportwirtschaft auf Wachstumsmärkte außerhalb Europas angewiesen ist. Darum bleiben partnerschaftliche globale Handelsbedingungen und neue Freihandelsabkommen unabdingbar. »Deutschland kann in einer rauer werdenden Welt mit seinen europäischen Partnern mehr erreichen als alleine«, ist Hellmig überzeugt. »Was sich auch immer auf der weltpolitischen Bühne tut, unser Land ist eine führende Exportnation und das soll auch so bleiben!« Eine wichtige Rolle dabei spielen der Staat, aber auch Kreditinstitute wie die Sparkassenfinanzgruppe, die bereit sind, Exporte mit Absicherungen und Finanzierungen zu fördern.



Starke Zuwächse im Auslandsgeschäft der Stadtparkasse

Trotz der geschilderten Widrigkeiten war 2018 erneut ein äußerst erfolgreiches Jahr für das Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen. Bundesweit wurden insgesamt Waren im Wert von rund 1.320 Milliarden Euro exportiert und Waren im Wert von 1.090 Milliarden Euro importiert. Damit übertrafen die Importe und Exporte 2018 die bisherigen Höchstwerte aus dem Jahr 2017. Und das betrifft auch Nordrhein-Westfalen: Laut IHK-Bericht für die NRW-Exportwirtschaft legten die Exporte mit einem Gesamtwachstumsplus von drei Prozent bei einem Volumen von 196,1 Milliarden Euro zu, die Importe sogar um fast sechs Prozent. Ab einem Jahresumsatz von zwei Millionen Euro weist jedes zweite Unternehmen Auslandsaktivitäten auf.

Die Stadtparkasse Düsseldorf betreut derzeit 1.200 Kunden im Auslandsgeschäft, »Tendenz steigend«, sagt Hellmig. »Insgesamt haben wir 2018 Import- und Exportgeschäfte unserer Kunden im Wert von über 2,5 Milliarden Euro abgewickelt. Das bedeutet ein Plus von 24 Prozent. Selbst kleine und mittlere Unternehmen aus Düsseldorf agieren inzwischen international.« Zum täglichen Geschäft der Stadtparkasse zählen alle klassischen Produkte des Auslandsgeschäfts, angefangen bei Zahlungsverkehr und Fremdwährungskonten in insgesamt 14 unterschiedlichen Währungen, über Inkassi, Akkreditive und Garantien bis hin zu Absicherungen von Zahlungs- und Fremdwährungsrisiken und innovativen Außenhandelsfinanzierungen. Düsseldorf und die Wirtschaftsregion sind der Hot Spot für Auslandsinvestitionen in Deutschland. Innerhalb der EU ist der Wirtschaftsstandort Düsseldorf nach Paris die Nummer zwei mit Blick auf die Größenordnung der Auslandsinvestitionen. Laut Angaben der landeseigenen Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW.INVEST erfolgten 2018 42 Prozent aller Auslandsinvestitionen in Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf und der umgebenden Metropolregion. Damit ist die Landeshauptstadt mit deutlichem Abstand der Wirtschaftsstandort, der international am breitesten aufgestellt ist. Die Stadt ist ein Globalisierungsgewinner und hat geradezu eine Zugpferdrolle für NRW. Diesen ausländischen Investoren bietet die Stadtparkasse Düsseldorf einen Service an, den aufgrund der zunehmenden regulatorischen Anforderungen und komplexer Prüfprozesse viele andere Banken scheuen: das Geschäftsgirokonto für Unternehmen mit internationalem Gesellschafterhintergrund. Die Stadtparkasse Düsseldorf verfolgt einen anderen Ansatz als die meisten Marktteilnehmer. In enger Kooperation mit der Wirtschaftsförderung der Stadt Düsseldorf und der NRW.INVEST will sie beste Startbedingungen für ausländische Investoren schaffen und die Gründung von Niederlassungen möglichst einfach machen.

»Wir wollen die Attraktivität der Region weiter fördern, dazu fühlen wir uns verpflichtet«, sagt Hellmig. »Das gelingt dank standardisierter Prüfungsprozesse, die schnell und präzise für die nötige Klarheit sorgen.« Mit der Eröffnung des Geschäftsgirokontos hört die professionelle Betreuung durch die Stadtparkasse nicht auf: »Wir begleiten unsere ausländischen Partner beispielsweise, wenn sie öffentliche Fördermittel

beantragen möchten oder als Einkaufsgesellschaft für den ausländischen Mutterkonzern Akkreditive stellen müssen«, verspricht Hellmig.

Weltweit vernetzt mit der Stadtparkasse

Wer als Unternehmerin oder Unternehmer den Schritt ins Ausland wagt, benötigt einen Partner, der es ermöglicht, auch außerhalb Deutschlands auf Kernleistungen des Retailgeschäftes und auf lokale Dienstleistungen zuzugreifen. Jemanden, der schnell ein Büro in Shanghai mit Internetzugang findet, sich im brasilianischen Paragrafendschungel zurechtfindet oder zeitnah Personal rekrutieren kann. Oder der dank seiner Kontakte zu den Banken vor Ort für eine schnelle Kontoeröffnung sorgen kann. Der Schlüssel für ein erfolgreiches »Going International« heißt »S-CountryDesk«. Hier fließt das Spezialistenwissen aller Partner zu einem kompletten Leistungspaket zusammen. Die Stadtparkasse Düsseldorf war 2003 Gründungsmitglied der S-CountryDesk GmbH.

Dank der kostenfreien App »S-weltweit« hat man stets das gebündelte Auslandswissen der Sparkassenorganisation für über 170 Länder in der Tasche: aktuelle Devisenkurse, Länderrisiken, interkulturelle Guides, Dienstleistungen oder Auslandsstandorte der Sparkassen-Finanzgruppe. Mehr als 50 Auslandsspezialistinnen und -spezialisten selektieren für die mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer die relevanten Informationen. Die S-Finanzgruppe war die erste Gruppe, die bereits vor zwei Jahren eine solche App entwickelt hat.



Marktchancen erfolgreich nutzen

Abteilungsleiterin für das internationale Geschäft der Stadtsparkasse Düsseldorf ist Andrea Kühn. Zugleich fungiert die Bankerin als Länderverantwortliche und »Relationship-Managerin« der S-CountryDesk GmbH für Japan und Russland.

2018 hat das internationale Netzwerk der Sparkassenfinanzgruppe das kontinuierliche Engagement des Düsseldorfer Teams um Andrea Kühn mit einem Award gewürdigt.

Kühn arbeitet seit 1991 im Auslandsgeschäft der Stadtsparkasse Düsseldorf, nachdem sie zuvor bei einer kleineren Sparkasse in gleicher Funktion tätig war. Qualifiziert für diese Arbeit hat sie sich innerhalb der Sparkassenorganisation durch unterschiedliche Fortbildungsmöglichkeiten wie ein internes Studium sowie das Fachseminar »Auslandsgeschäft«. Zudem hat sie dank eines Stipendiums ein Praktikum in London unter anderem bei der Standard Chartered Bank absolviert. Während ihrer Berufstätigkeit hat sie stets vor der Herausforderung gestanden, Familie und Karriere in Einklang zu bringen, auch während ihrer vielen Geschäftsreisen, die sie unter anderem nach Asien, Russland, die Türkei und diverse andere Länder geführt haben. Privat reist sie gerne in die USA sowie durch ganz Europa. Ihr Herz aber schlägt sehr stark für Indien. »Es ist ein Land der krassen Gegensätze. Schockiert haben mich die große Armut und die Menschen, die im Müll noch nach Verwertbarem suchen. Mich fasziniert dagegen die spirituelle Seite Indiens, aber auch, wie junge Inder extrem ambitioniert ihr Leben in die Hand nehmen, dafür sorgen, dass sie eine gute Ausbildung bekommen«, sagt Kühn. Neben ihren Hobbies Garten, Reisen und Sport ist sie stark im Ehrenamt engagiert. So ist sie seit vielen Jahren Mitglied des Prüfungsausschusses der IHK sowie ehrenamtliche Finanzrichterin.

Im Gespräch erläutert die im Auslandsgeschäft erfahrene Bankerin die Arbeitsweise und die »Erfolgsgeheimnisse« ihres Teams.



Ihr Team hat den S-CountryDesk Award gewonnen. Wofür gab es die Auszeichnung?

Aufgabe der S-CountryDesk GmbH ist es, die Kundinnen und Kunden aller Sparkassen in Deutschland bei der Erschließung internationaler Märkte zu unterstützen. Die einzelnen Gesellschafter, wie beispielsweise die 25 deutschen Großsparkassen oder die Landesbanken, bringen in die Gesellschaft auch personelle Ressourcen ein, die »Relationship-Manager«, die jeweils ausgewählte Länder betreuen. Wir sind seit 2005 zuständig für Russland und Japan. Konkret heißt das: Gibt es Anfragen aus der S-Finanzgruppe zu Japan oder Russland wendet sich die jeweilige Sparkasse an uns und bittet um Unterstützung für das jeweilige Kundenanliegen. Mein Team hat über Jahre eine umfassende Kompetenz für das sehr anspruchsvolle Land Japan aufgebaut und einen herausragenden Job gemacht. Dafür gab es die Auszeichnung, über die wir uns sehr gefreut haben.

Gab es einen konkreten Anlass für die Prämierung?

Konkret konnte die Stadtsparkasse Düsseldorf unter großem Zeitdruck binnen vier Tagen für einen Kunden einer bayerischen Sparkasse einen Termin mit einem Berater unserer Partnerbank



in Tokio arrangieren und dem Kunden so eine dringend benötigte neue Bankverbindung ermöglichen. Das klingt auf den ersten Blick sehr profan, aber die Kontoeröffnung ist für ausländische Firmen in Japan äußerst schwierig:

Ohne Türöffner kommt man dort nicht weiter. Das Preisgeld hat das Team dem Verein »Binational in Düsseldorf e.V.« gespendet. Die Auszeichnung macht uns sehr stolz, weil wir tatsächlich sehr viel Herzblut in dieses Thema stecken. Praktisch täglich füttern wir im Interesse der Kunden der gesamten S-Finanzgruppe das Netzwerk mit den aktuellsten Informationen aus Japan, aber natürlich auch aus Russland und liefern interessante Veranstaltungstipps.

Da ist es einfach schön zu sehen, dass dieses Engagement auch honoriert wird.

Was zeichnet das Auslandsgeschäft der Stadtsparkasse Düsseldorf aus?

Düsseldorf ist mit deutlichem Abstand der nordrhein-westfälische Wirtschaftsstandort, der international am breitesten aufgestellt ist. Diese außerordentlichen Rahmenbedingungen hat die Stadtsparkasse Düsseldorf genutzt, um seit Jahren erfolgreich ein florierendes Auslandsgeschäft aufzubauen.





Gemeinsam Unternehmensnachfolge gestalten

Es ist nicht leicht, sich von seinem Lebenswerk zu trennen, das oft unter hohem persönlichen Einsatz geschaffene Unternehmen an einen Nachfolger weiterzugeben: Jede Unternehmerin, jeder Unternehmer möchte es selbstverständlich in guten Händen wissen. »Daher ist es wichtig, frühzeitig die Unternehmensnachfolge auf die unternehmerische Agenda zu setzen, um so die Weichen in die gewünschte Richtung zu stellen«, sagt Thimo Frielinghaus, Abteilungsleiter Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge bei der Stadtsparkasse Düsseldorf.

Die Lebenszeit eines erfolgreichen Unternehmens ist grundsätzlich unbegrenzt. Im inhaber-geprägten Mittelstand jedoch extrem von den jeweiligen Zielen der Unternehmenslenker abhängig: Stehen neue Aufgaben im Fokus, soll der wohlverdiente Ruhestand eintreten oder vielleicht ein neue berufliche Herausforderung beginnen? Doch was geschieht mit dem existierenden Unternehmen? Um dessen weiteren Fortbestand und die Arbeitsplätze für die Zukunft zu sichern, muss es gut geplant in neue Hände übergeben werden. Schließlich ist das auch die Basis für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in der Region.

Zahlen, Daten, Fakten

In welchem Ausmaß das Thema Unternehmensnachfolge bei mittelständischen Unternehmen ansteht, zeigt eine aktuelle Studie der TNS Emnid. Im Auftrag der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern wurden Unternehmen zum Nachfolgegeschehen befragt. Allgemein beträgt die Zahl der Unternehmerinnen und Unternehmer in NRW 818.000. Rund ein Drittel davon ist älter als 55 Jahre (265.000), bei mehr als 150.000 sind die Inhaber älter als 60 Jahre. Bei dieser Gruppe sind allein in Nordrhein-Westfalen 1,35 Millionen Menschen beschäftigt.

Derzeit wird die Hälfte aller Betriebe innerhalb der Familie übergeben. »Diese Zahl ist erfahrungsgemäß eher abnehmend«, sagt Frielinghaus. »Immer mehr familienfremde – leitende Angestellte entweder aus dem eigenen Betrieb oder aus der Branche – übernehmen eine Firma.« Das Bonner Institut für Mittelstandsforschung kommt in einem Bericht von 2018 zum folgenden Ergebnis: Der Anteil der familieninternen Nachfolgelösungen liegt derzeit bei 53 Prozent, der der firmeninternen Lösungen bei 18 Prozent und der der unternehmensexternen bei 29 Prozent.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE



Schritt für Schritt zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge

Eine gelungene Nachfolgersuche und Betriebsübergabe erfordert nach IHK-Schätzungen mindestens drei Jahre. Die Suche nach einem oder mehreren Interessenten, die die Firma einmal weiterführen können und wollen, gehört mit zu den anspruchsvollsten Aufgaben des bisherigen Unternehmensinhabers: Der Verkauf eines Unternehmens ist für die Eigentümer eine emotionale, einmalige und unwiderrufliche Entscheidung. Fehler sind kostspielig und es gibt kaum eine Möglichkeit, daraus zu lernen, um es in Zukunft besser zu machen.

Dennoch schiebt fast jeder Zweite das Thema der Unternehmensnachfolge tendenziell auf die lange Bank. Einerseits fällt es vielen Senior-Unternehmern schwer, ihr Lebenswerk »loszulassen«, die Identifikation mit dem eigenen Betrieb ist sehr hoch. Ein weiterer Grund ist das fordernde operative Tagesgeschäft. »Wir unterstützen daher die Alteigentümer vor allem dabei, die ersten Schritte in einem strukturierten Nachfolgeprozess zu machen«, erläutert Frielinghaus. »Hier stellen wir ihnen unser gesamtes Know-how und Netzwerk zur Verfügung. So entgehen sie dem sich immer weiter aufbauenden Zeitdruck. Zum anderen wird durch eine vorausschauende und stimmige Nachfolgekonzeption die für die Umsetzungsphase notwendige Zeit stark verkürzt.«

Die IHK empfiehlt, vier Schritte bei der Unternehmensnachfolge zu gehen: Den ersten Schritt nennen die Experten »Die Braut schmücken«. Etwa bis zu zehn Jahre vor der geplanten Übergabe wird bereits begonnen das Unternehmen fit für die nächste Generation zu machen. Im Anschluss sollte dann in Schritt zwei die Auswahl der geeigneten und bevorzugten Nachfolgelösung erfolgen. Darauf abgestimmt schließt sich der Suchprozess an, der rund drei Jahre vor geplanter Übernahme initiiert werden sollte. So kann der Übergabeprozess als letzter Schritt optimal spätestens zwölf Monate vor Abschluss der Nachfolge beginnen.

»Wir sprechen die Sprache des Mittelstandes«

»Im Vorfeld ist wesentlich, dass die eigene Firma ihre Hausaufgaben gemacht hat, notwendige Investitionen weiter erfolgen und das Unternehmen unabhängig vom Firmeninhaber aufgestellt wird«, nennt Nachfolgespezialist Frielinghaus einige Erfolgsfaktoren einer gelungenen Firmenübergabe. Doch was können die Beteiligten von der Stadtparkasse Düsseldorf erwarten? »Als Abteilung Unternehmensnachfolge sind uns beide Perspektiven wichtig. So bieten wir für die Abgebenden unser breit aufgebautes Netzwerk spezialisierter Berater und Gutachter an. Dies gilt ebenfalls für die Kaufinteressierten. Hinzu kommt neben der Prüfung der Nachfolgeplanung auch der Finanzierungsmix inklusive zinsgünstiger öffentlicher Mittel.«

Doch warum sollte man die Stadtparkasse Düsseldorf zum Partner bei der Unternehmensnachfolge wählen? Frielinghaus: »Hervorheben möchte ich unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Region, unsere Expertise im Themenfeld und unsere Beratung auf Augenhöhe. Zudem bieten wir als regionales Institut Veranstaltungen gemeinsam mit unserem Wissens-Netzwerk – bestehend aus Notaren, Rechtsanwälten, Unternehmens- und Steuerberatern – an.«

Nachfolgesuche digital – Unternehmensbörse Rhein-Ruhr

Für Firmeninhaber, die noch auf der Suche nach Käufern oder Übernahmeinteressierten sind, gibt es seit Herbst 2017 die Unternehmensbörse Rhein-Ruhr. Diese wurde von der Stadtparkasse Düsseldorf in Zusammenarbeit mit anderen Sparkassen ins Leben gerufen. Als digitale Plattform hat sie das Ziel, den Generationenwechsel im Mittelstand zu unterstützen. Hier finden Anbieter und Interessenten aus der Region zusammen.

An einer Nachfolge interessierte Senior-Unternehmerinnen und Unternehmer können kostenfrei in einem anonymisierten Inserat ihr Unternehmen anbieten. »Es ist eine Art abgespecktes Exposé, bei dem nicht sofort die betreffende Firma identifiziert werden kann«, erläutert Frielinghaus. Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, im vorhandenen Datenbestand zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. »Aktuell stehen wir quasi als Puffer zwischen den beiden Parteien. Der Verkäufer schaut sich die Bewerbungsunterlagen des möglichen Käufers an und entscheidet dann, ob er mit ihm weitergehen möchte. Viele haben bereits von diesem starken Netzwerk profitiert und anonym ihre individuelle Anfrage platziert.«

Interessenten finden die Plattform für die Unternehmensnachfolge unter www.unternehmensboerse-rhein-ruhr.de

UB Unternehmensbörse Rhein-Ruhr

Kontinuität und Neustrukturierung – Generationenwechsel bei Hausmann Wynen

1983 von Reinhard Hausmann und Hartmut Wynen gegründet, ist das Softwarehaus Hausmann Wynen aus Monheim am Rhein trotz Wechsel bei den Gesellschaftern und in der Geschäftsführung für die Zukunft gerüstet – dank praxisnaher Softwarelösungen, Spezialisierung und bestens geplanter Nachfolge.

MITARBEITERENTWICKLUNG



PETER ALBRECHT UND SVEN WOLLTHAN





Zeiterfassung bis hin zur Schlussrechnung und Nachkalkulation – eine eigene Finanz- und Lohnbuchhaltung und eigens für Powerbird entwickelte Apps runden das Portfolio ab.

2011 der Schock – nach kurzer schwerer Krankheit verstarb Reinhard Hausmann im Alter von 54 Jahren. Seine Anteile übernahmen Wynen und Albrecht zu jeweils 50 Prozent. »Damals waren wir nicht sonderlich gut auf einen Wechsel in der Gesellschafterstruktur und in der Geschäftsführung vorbereitet«, sagt Albrecht. »Durch den Gesellschaftervertrag war nur geregelt, dass die Gesellschafter mit Herzblut im Unternehmen und auch dort beschäftigt sein müssen. Andernfalls müssten sie austreten.« Von 2011 bis 2016 hat Albrecht die Firma operativ alleine geführt. Hartmut Wynen kümmerte sich fast ausschließlich um die Projektentwicklung, vor allem für den METRO-Konzern.

Der Weg zur erfolgversprechenden Nachfolge

2014 signalisierte Unternehmensgründer Wynen seinem Partner Albrecht, dass er sich Schritt für Schritt aus der Firma zurückziehen wolle. Es begann die Suche nach dem geeigneten Nachfolger, »um erfolgreich die Weichen für die Zukunft zu stellen«, sagt Albrecht. Da niemand aus der Familie der Gesellschafter die Nachfolge antreten konnte oder wollte, suchte man einen Kandidaten unter den leitenden Angestellten. Es bot sich der damals 42jährige Industriekaufmann Sven Wollthan an. Er hat 2001 als Vertriebsaußen-



dienstmitarbeiter für die hauseigene Softwarelösung »Powerbird« bei Hausmann Wynen angefangen. Nach dem Tod von Hausmann stieg er in die Vertriebsleitung auf und kümmerte sich um das Marketing. »Sven Wollthans großer Vorteil war, dass Hartmut Wynen und ich ihn bereits seit über 15 Jahren kannten. Daher war ich zu 100 Prozent überzeugt, dass er der neuen Aufgabe als Geschäftsführer gewachsen war. Hinzu kam, dass er ein ganz hervorragender Vertriebsleiter war. Dies passte ausgezeichnet für die Geschäftsführerfunktion«, berichtet Albrecht. Hinzu kommt für ihn die Altersfrage: »Ich werde bald 60, Herr Wynen ist 64. So traurig das klingt, unsere Zeit läuft irgendwann ab. Mit dem Eintritt von Sven Wollthan in die Geschäftsführung war die gesamte Nachfolgediskussion erst einmal erledigt. Für die Mitarbeiter gibt es mit dem neuen Gesellschafter und Geschäftsführer die Gewissheit, dass er noch lange im Unternehmen bleiben wird. Gleiches gilt auch für unsere Kunden.«

Doch bevor es zu dieser Lösung kam, mussten Gespräche geführt werden – mit Wynen und dem potenziellen Nachfolger Wollthan, mit den Anwälten und mit der Stadtparkasse, seit Unternehmensgründung Hausbank der Softwareschmiede. Was das Grundsätzliche, die Zukunftsfähigkeit von Hausmann Wynen betraf, war die Firma fit für den Generationenwechsel: Mit der Software »Powerbird« für das Elektrotechnik- und das Haus-technikhandwerk war und ist die Firma sehr gut aufgestellt, das Geschäftsmodell als modularer Komplettanbieter funktioniert bei den Kunden. Die Margen stimmen. Das Betriebsklima ist ausgezeichnet.

Partner Stadtparkasse Düsseldorf

Nachdem sich Wollthan entschlossen hatte, die ihm angebotene Chance wahrzunehmen – »Es gab ein paar schlaflose Nächte und Gespräche mit meiner Frau«, bekennt er – musste die Übernahme der Geschäftsanteile als zentrale Frage der Nachfolgeregelung getroffen werden. »Nachdem wir uns auf eine bestimmte Summe geeinigt hatten, bin ich sowohl zu meiner privaten Hausbank als auch zur Stadtparkasse Düsseldorf, die unsere Firma seit vielen Jahren erfolgreich betreut, gegangen«, sagt Wollthan. »Ich habe mich bei der Betreuung und Beratung durch die Spezialisten der Abteilung Unternehmensnachfolge sehr direkt wohl gefühlt. Bei der Stadtparkasse wird sehr strukturiert gearbeitet. Wenn es um eine solch große Summe

Am Anfang stand ein preisgekröntes »Jugend forscht Projekt« von Reinhard Hausmann und Hartmut Wynen. Aus dem Projekt entstand quasi in der heimischen Garage eine kleine Softwareschmiede. Damit war zwar nicht das Fundament für ein Milliardenunternehmen wie bei William Hewlett und David Packard (HP Enterprise) gelegt, aber es war die Basis für ein florierendes mittelständisches Unternehmen geschaffen, das mit praxisnahen Softwarelösungen vor allem für das Handwerk zu einem gewichtigen Player auf dem deutschen Markt wurde. 1984 stieß der Student der Mathematik und Betriebswirtschaftslehre Peter Albrecht hinzu und programmierte Software für den Textil-einzelhandel. Im Gegensatz zu heute gab es vor 35 Jahren noch keine klare Produktlinie. »Wir waren froh über jeden Auftrag, den wir erhalten konnten«, erinnert sich Albrecht.

1989 wurden die Gesellschafteranteile der inzwischen zur GmbH gewandelten Firma gedrittelt und Albrecht wurde neben Hausmann und Wynen Gesellschafter und Geschäftsführer. Ab 1985 spezialisierte sich das Unternehmen kontinuierlich auf eine Unternehmenssoftware im Elektrohandwerksbereich. Die Ausrichtung besteht zu großen Teilen noch heute, nur das der Fokus auf Haustechnik, wie beispielsweise Sanitär, Klima- und Lüftungsbetriebe, erweitert wurde. »Neben der Spezialisierung der Software hatten wir auch unser Marketing auf das Elektrohandwerk konzentriert«, sagt Albrecht. Inzwischen vertrauen über 4.500 Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet und dem deutschsprachigen Ausland auf die Software »Powerbird« des Monheimer Unternehmens. Die Mitarbeiterzahl ist von vier im Jahre 1984 auf mehr als 70 gestiegen. Davon sind 25 in den letzten fünf Jahren zu Hausmann Wynen gestoßen. Die meisten davon arbeiten in den Bereichen Programmierung, Schulung und Support. Und auch die Kunden sind nicht zuletzt dank »Powerbird« kräftig gewachsen: So hat die R + S Solution AG in Fulda vor rund 20 Jahren mit zwei »Powerbird-Arbeitsplätzen« von Hausmann Wynen angefangen. Die Software konnte mit der rasanten Entwicklung des Unternehmens mithalten, heute sind es 250 Arbeitsplätze, dank derer die Arbeit von über 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gesteuert werden. Das Programm bietet ein durchgängiges Konzept – vom Angebotswesen mit Schnittstellen zu Planung, Auftrags- und Projektmanagement mit Lagerwirtschaft sowie einer Schnittstelle zur



Geldes geht, spielt Vertrauen eine wichtige Rolle. Das ist genau wie bei unseren Kunden: Zu 50 Prozent entscheidet sich die Auftragsvergabe an der Vertrauensfrage. So war es auch bei der Entscheidung für die Stadtparkasse Düsseldorf. Es wurde relativ schnell ein guter Plan entwickelt. Der Betreuer hat mich im kompletten Prozess höchst professionell begleitet. Das begann mit dem ersten Vertragsentwurf, den wir von einer Düsseldorfer Anwaltskanzlei, die sich auf den Komplex Unternehmensnachfolge spezialisiert hat, erhalten hatten und setzte sich fort über die Beratung zu günstigen Zinskonditionen.«

Resultat war ein Modell, bei dem zinsgünstige öffentliche Mittel der KfW Bank in eine strukturierte Gesamtfinanzierung eingingen. »Es war von Anfang bis Ende ein sehr fairer und stimmiger Prozess«, fasst Wollthan die Finanzdienstleistungen der Stadtparkasse zusammen. So geht das neue Zweiergespann Albrecht, zuständig vor allem für die Weiterentwicklung und Programmierung der Produkte »Powerbird« für das Handwerk sowie »Sitara« für den Handel, und Wollthan, vor allem zuständig für Vertrieb, Verwaltung und Marketing, optimistisch in die Zukunft.

Gut gerüstet in die Zukunft

Die Voraussetzungen für die Fortsetzung der Erfolgsstory nach der Regelung der Nachfolge sind bestens: Handwerk und Handel stehen heute vor großen Herausforderungen: Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen die Firmen die Prozesse immer weiter automatisieren und überwachen. Und da ist Hausmann und Wynen ausgezeichnet aufgestellt. Die Monheimer Softwareschmiede liefert Lösungen, die mit den Ansprüchen wachsen. »Glücklicherweise haben wir ein sehr effizientes Geschäftsmodell«, sagt Albrecht. »Wir verkaufen Software für Elektro- und Haustechnik. Dabei decken wir viele Bereiche wie Lohn- und Finanzbuchhaltung, Kassen- und Lagersysteme und Apps ab. Hat sich daher ein Unternehmen einmal für unsere Software entschieden, dann wechselt es auch nicht so schnell zu einem anderen Anbieter. Indem wir unsere Kunden, unsere Software und den Support entsprechend gut pflegen, haben wir ein abgesichertes Geschäftsmodell. Wir sind nicht darauf angewiesen, jeden Monat ein perfekt ausgebildetes Neugeschäft zu generieren, weil wir uns auch auf unser Bestandsgeschäft verlassen können.«

Ein wichtiger Grund für die guten Zukunftsaussichten ist die intensive Kundenkommunikation des Unternehmens. Besonderen Wert legt man auf die Erweiterungswünsche der Anwender von »Powerbird« und der Handelssoftware »Sitara«. Hierzu trifft man sich mehrfach im Jahr für drei Tage im Anwenderbeirat. Er besteht aus Kunden und Entwicklern. Resultat sind praxisnahe, am betrieblichen Alltag der Kunden orientierte Produkte. »So schaffen wir eine Win-win-Situation: Wir können unsere Programmierkapazitäten vernünftig planen und einsetzen, nicht etwas programmieren, was völlig am Markt vorbeigeht«, sagt Wollthan. »Umgekehrt bekommen die Kunden, das erleben wir immer wieder, exakt das, was sie auch benötigen und sich wünschen.« Ein weiteres Beispiel für überzeugende Kundenkommunikation sind die jährlichen Roadshows, bei denen in 30 Städten der Republik den Kunden die meist über 200 Neuerungen des Updates der Softwarelösungen näher gebracht werden. Zudem bietet Hausmann Wynen seinen Nutzern eine Vielzahl an Schulungen an. Höhepunkt bilden die »Toptage«. Hier können jährlich rund 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zwischen 70 Seminaren unterschiedlicher Schwierigkeitsgrade und Themenschwerpunkte wählen. »Zudem werden unsere »Toptage« wegen der Möglichkeit des Gedankenaustausches mit Kolleginnen und Kollegen sehr geschätzt«, freut sich Wollthan.



3

STANDORTE. TOCHTERUNTERNEHMEN. STIFTUNGEN.

STANDORTE 62

STANDORTE / ZUSÄTZLICHE GELDAUTOMATEN 64

TOCHTERUNTERNEHMEN / STIFTUNGEN 67

IMPRESSUM 68

Standorte

Hauptgebäude
 Berliner Allee 33
 (Sparkassenhochhaus)
 40212 Düsseldorf
 Postfach 10 10 30, 40001 Düsseldorf
 Bankleitzahl: 300 501 10
 Telefon: (0211) 8 78-0
 Telefax: (0211) 8 78-17 48
 E-Mail: service@sskduesseldorf.de
 www.sskduesseldorf.de
 S.W.I.F.T.-Adresse: DUSSEDD
 TELEX: 8582509 dss d
 Handelsregister: Düsseldorf HRA 14082

Geschäftsbereich
Unternehmenskunden
 Stadtmitte, Berliner Allee 33

Geschäftsbereich
Mittelstand
 Stadtmitte, Berliner Allee 33

Regionalmärkte mit angeschlossenen Filialen,
 Privatkunden- und Finanzierungscentern

REGIONALMARKT STADTMITTE WEST

| | | |
|---|-------------------------|--------------|
| Stadtmitte / Privatkundencenter* | Berliner Allee 33 | 8 78 - 30 90 |
| Oberkassel / Privatkundencenter* | Luegallee 67 | 8 78 - 30 05 |
| Stadtmitte - West / Finanzierungscenter | Berliner Allee 33 | 8 78 - 30 99 |
| Altstadt / Filiale* | Bolkerstraße 17 | 8 78 - 30 04 |
| Heerdt / Filiale | Nikolaus-Knopp-Platz 32 | 8 78 - 30 18 |
| Hauptbahnhof / Filiale | Immermannstraße 65 | 8 78 - 30 26 |
| Lörick / Filiale | Hansaallee 380 | 8 78 - 30 43 |
| Japan Desk | Berliner Allee 33 | 8 78 - 21 00 |
| Mitarbeiterfiliale | Berliner Allee 33 | |
| Haus Lörick / Zweigstelle | Grevenbroicher Weg 70 | 8 78 - 30 50 |

REGIONALMARKT NORD

| | | |
|-----------------------------------|----------------------|--------------|
| Derendorf / Privatkundencenter* | Collenbachstraße 10 | 8 78 - 30 02 |
| Rath / Privatkundencenter* | Westfalenstraße 20 | 8 78 - 30 06 |
| Kaiserswerth / Privatkundencenter | Klemensplatz 10 | 8 78 - 30 14 |
| Nord Finanzierungscenter | Münsterstraße 126 | 8 78 - 30 31 |
| Derendorf Großmarkt / Filiale* | Ulmenstraße 275 a | 8 78 - 30 17 |
| Unterrath / Filiale | Kalkumerstraße 142 | 8 78 - 30 28 |
| Derendorf / Filiale | Münsterstraße 126 | 8 78 - 30 31 |
| Pempelfort / Filiale | Duisburger Straße 32 | 8 78 - 30 38 |
| Stockum / Filiale | Amsterdamer Straße 2 | 8 78 - 30 65 |
| Lichtenbroich / Zweigstelle | Matthiaskirchweg 4 | 8 78 - 31 52 |
| Wittlaer / Zweigstelle | Kalkstraße 30 | 8 78 - 30 67 |
| Angermund / Zweigstelle | Bahnhofstraße 1 | 8 78 - 30 68 |



REGIONALMARKT OST

| | | |
|---------------------------------------|------------------------|--------------|
| Düsseltal / Privatkundencenter | Rethelstraße 171 | 8 78 - 30 01 |
| Gerresheim / Privatkundencenter* | Benderstraße 1 | 8 78 - 30 07 |
| Ost / Finanzierungscenter | Grafenberger Allee 60 | 8 78 - 30 09 |
| Düsseltal / Filiale* | Grafenberger Allee 60 | 8 78 - 30 09 |
| Oberbilk / Oberbilk Markt / Filiale* | Bogenstraße 39 | 8 78 - 30 15 |
| Grafenberg Staufenbergplatz / Filiale | Grafenberger Allee 402 | 8 78 - 30 34 |
| Flingern / Filiale | Hoffeldstraße 69 | 8 78 - 30 64 |
| Gerresheim / Heyestraße / Zweigstelle | Heyestraße 109 | 8 78 - 30 47 |

REGIONALMARKT MITTE SÜD

| | | |
|-----------------------------------|-------------------------|--------------|
| Eller / Privatkundencenter* | Gertrudisplatz 16-18 | 8 78 - 30 08 |
| Bilk / Privatkundencenter* | Brunnenstr. 75 | 8 78 - 30 22 |
| Mitte - Süd / Finanzierungscenter | Bilker Allee 77 | 8 78 - 30 11 |
| Unterbilk / Filiale | Bilker Allee 77 | 8 78 - 30 11 |
| Vennhausen / Filiale | Vennhauser Allee 203 | 8 78 - 30 36 |
| Friedrichstadt / Filiale | Friedrichstr. 42 | 8 78 - 30 37 |
| Flehe / Filiale | Fleher Str. 190 | 8 78 - 30 39 |
| Lierenfeld / Filiale | Reisholzer Straße 34-36 | 8 78 - 30 42 |
| Unterbach / Filiale | Breidenplatz 3-5 | 8 78 - 30 70 |
| Hamm / Zweigstelle | Hammer Dorfstraße 127 | 8 78 - 30 41 |

REGIONALMARKT SÜD UND MONHEIM AM RHEIN

| | | |
|--|--------------------------|--------------|
| Benrath / Privatkundencenter | Hauptstraße 36 | 8 78 - 30 12 |
| Wersten / Privatkundencenter | Kölner Landstraße 172 | 8 78 - 30 20 |
| Garath und Urdenbach / Privatkundencenter | Peter-Behrens-Straße 113 | 8 78 - 30 45 |
| Monheim am Rhein / Privatkundencenter | Krischerstraße 7 | 8 78 - 30 77 |
| Süd und Monheim am Rhein / Finanzierungscenter | Krischerstraße 7 | 8 78 - 30 77 |
| Holthausen / Filiale | Itterstraße 10 | 8 78 - 30 13 |
| Reisholz / Filiale* | Henkelstraße 285 | 8 78 - 30 23 |
| Hassels / Filiale | Hasselsstraße 89 | 8 78 - 30 35 |
| Monheim-Baumberg / Filiale* | Hauptstraße 75 | 8 78 - 30 78 |
| Urdenbach / Zweigstelle | Kammerathsfeldstraße 64 | 8 78 - 30 44 |
| Monheim-Süd / Zweigstelle | Friedrichstraße 23-25 | 8 78 - 30 79 |
| Itter / Zweigstelle | Am Steinebrück 48 | 8 78 - 31 13 |
| Benrath / Schlosspark / Zweigstelle | Robert-Hansen-Straße 53 | 8 78 - 31 44 |

* inkl. Gewerbekundenkasse Stand 31.12.2018

Standorte / Zusätzliche Geldautomaten

BENRATH

- Benrodestraße 45

BILK

- ▲ Aachenerstraße 62
- ▲ Bilker Arcaden, Friedrichstraße 133
- Zentrum für operative Medizin II, Moorenstraße 5

DERENDORF

- Hochschule Düsseldorf, Münsterstraße 156

FLINGERN

- ▲ Birkenstraße 101
- ▲ Metropassage, Schlüterstraße 3a
- ▲ Erkrather Straße 167 / B8-Center

LOHAUSEN

- E-Plusstraße 1
- ▲ Flughafen Ankunft Terminal A/B
- Flughafen Abflug Terminal B
- Maritim Hotel, Maritim-Platz 1
- ▲ Niederrheinstraße 59

FRIEDRICHSTADT

- Corneliusstraße 85
- LVA City-Cash-Point, Friedrichstraße 6

GOLZHEIM

- ▲ Kaiserswerther Straße 252

MEDIENHAFEN

- ▲ Hammerstraße 40

HEERDT

- Burgunderstraße 9

HELLERHOF

- Carlo-Schmid-Straße 1

HIMMELGEIST

- ▲ Ickerswarder Straße 170-176

KNITTKUHL

- ▲ Am Püttkamp 3

LÖRICK

- ▲ Am Albertussee 1
- Seestern, Fritz-Vomfelde-Straße 34-38

OBEBILK

- Ellerstraße 221
- Kruppstraße 98

PEMPELFORT

- Kaiserstraße 5

RATH

- ISS Dome, Theodorstraße 281

STADTMITTE

- Carlsplatz, Benrather Straße 7b
- Heinrich-Heine-Passage / U-Bahn
- Kaufhaus P & C, Berliner Allee 1
- ▲ Königsallee 62

STOCKUM

- Messe Verwaltung, Stockumer Kirchstr. 61
- Messe Eingang Nord, Beckbuschstraße
- Merkur Spielarena, Arena Straße 1

UNTERBILK

- NRW.Bank, Kavalleriestraße 22
- Landtag, Platz des Landtags 1
- RWI, Neusser Straße 111

WEHRHAHN

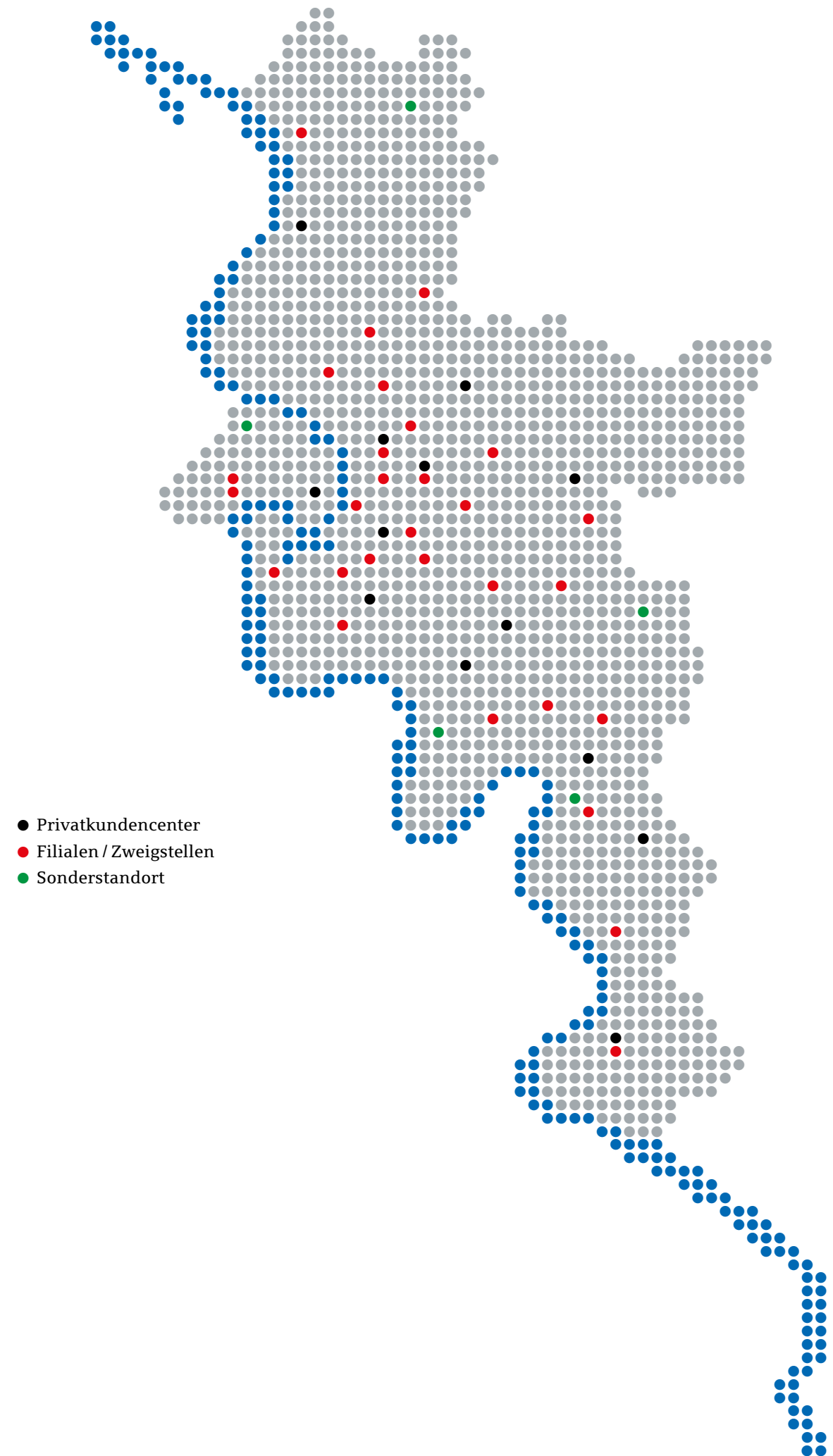
- ▲ Am Wehrhahn 18

WERSTEN

- ▲ Heinrich-Heine-Universität, Bibliothek, Universitätsstraße 1
- ▲ Provinzial, Provinzialplatz 1


- Geldautomat
- ▲ SB-Filiale

Stand 31.12.2018




Tochterunternehmen / Stiftungen


TOCHTERUNTERNEHMEN

-Kapitalbeteiligungsgesellschaft
 Düsseldorf mbH
 Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf
 Geschäftsführer
 Thomas Manz
 Michael Nießen


Equity Partners GmbH
 Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf
 Geschäftsführer
 Gregor Höll
 Thomas Manz

-Finanz-Services Düsseldorf GmbH
 Berliner Allee 26, 40212 Düsseldorf
 Geschäftsführer
 Jörg Moormann
 Jasper Jan Meijerink

STIFTUNGEN

-Kunst- und Kulturstiftung
 der Stadtsparkasse Düsseldorf
 Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf
 Vorsitzender des Kuratoriums
 Thomas Geisel
 Oberbürgermeister
 Geschäftsführer
 Stefan Drzisga

Düsseldorfer Eissporthalle
 Stiftung der Stadtsparkasse Düsseldorf
 Paulsmühlenstraße 6
 40597 Düsseldorf
 Vorsitzender des Kuratoriums
 Thomas Geisel
 Oberbürgermeister
 Geschäftsführer
 Manfred Otto

-Stiftung Monheim
 der Stadtsparkasse Düsseldorf
 Rathausplatz 2
 40789 Monheim am Rhein

Vorsitzender des Kuratoriums
 Daniel Zimmermann
 Bürgermeister der Stadt Monheim am Rhein

Herausgeber

Stadtsparkasse Düsseldorf
Berliner Allee 33
40212 Düsseldorf
Bereich PR / Interne Kommunikation
Dr. Gerd Meyer
Telefon 0211- 878 22 00
gerd.meyer@sskduesseldorf.de

Redaktion

Dr. Gerd Meyer, verantwortlich
Jürgen Grosche / Klaus Hackert

Konzept und Gestaltung

www.schaltenundwalten.com

Fotografie

www.wasfuersauge.de
DEG / Offizielle Pressefotos
Wiedemeier Kommunikation GmbH

Druck

Druckstudio GmbH, Düsseldorf

Online-Ausgabe

Lagebericht, Bilanz, G&V und Anhang
finden Sie online unter
www.sskduesseldorf.de
unter dem Stichwort »Ihre Sparkasse«
in der Rubrik »Finanzberichte«.